Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas
S/C

Versión Taquigráfica N° 2387 de 2004

PRIMERAS LÍNEAS URUGUAYAS DE NAVEGACIÓN AÉREA (PLUNA S.A.)

ORGANIZACIÓN DE FUNCIONARIOS DE PLUNA

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 14 de abril de 2004

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Juan Justo Amaro Cedrés, Vicepresidente.

MIEMBROS: Señores Representantes Ricardo Castromán Rodríguez, Juan Domínguez y Martha Montaner.

INVITADOS: Por PLUNA S.A. señores Milton Rodríguez Abreu, Presidente; doctor Ernesto Rodríguez Altez, Vicepresidente; doctor Nicolás Storacce, Director; contador Heber Pérez, Gerente General; Sergio Riolfo; contador José Cabrera y Fernando González, Gerente de Planificación.

Por la Organización de Funcionarios de PLUNA, señoras Fernanda Delgado, Vicepresidenta; Elina Rodríguez y Alejandra Díaz; doctor Gualberto Trelles y señores Fernando Alberti, Gustavo Furest, Anthony Specialli, Wilson Rodríguez y Andrés Telechea

SEÑOR PRESIDENTE (Amaro Cedrés).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas tiene el agrado de recibir al Directorio de las Primeras Líneas Uruguayas de Navegación Aérea -PLUNA- integrado por el señor Milton Rodríguez Abreu, Presidente, el doctor Ernesto Rodríguez Altez, Vicepresidente, el señor Nicolás Storace, Director, el contador Heber Pérez, Gerente General, el señor Sergio Riolfo, técnico de PLUNASA, el contador José Cabrera, técnico de PLUNASA y el señor Fernando González, Gerente de Planificación.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Agradecemos la invitación que nos han cursado. A nosotros también nos favorece poder explicar a la Comisión todo lo relacionado con el motivo de la convocatoria y, si nos permiten, habíamos acordado con el señor Diputado Rossi hacer esto en dos etapas. Por un lado, mostrando -con los técnicos que trajimos- todo lo relacionado con PLUNA S.A. y, por otra parte, PLUNA Ente Autónomo, que integran el señor Storace, el doctor Rodríguez Altez y quien habla.

Los señores Gerentes Cabrera, González y Riolfo han sido muy importantes para nosotros como funcionarios del Estado y como integrantes del ente en la recuperación de PLUNA. Creemos que hoy podemos decir todos los uruguayos -en definitiva, somos los propietarios de la mitad de la empresa- que las cosas se pueden hacer cuando se tiene técnicos, compañeros y funcionarios como los que nosotros tuvimos; hasta pudimos entre todos cargar baterías y pilas, que estaban muy agotadas ante la quiebra inminente, y salir adelante en una de las tormentas económicas más grandes del país y de la región.

La presentación, que es muy ilustrativa -y de la que vamos a dejar una copia escrita a la Comisión-, va a ser explicada por los principales actores técnicos de esta recuperación de una empresa que estaba en quiebra y que hoy está nivelada. Diría que en enero y en febrero ganó dinero, no sabemos qué pasará con los meses horribles de mayo y junio para cerrar el ejercicio, pero aspiramos, después de tantos años, a tener ganancia en la empresa de economía mixta.

Se trata de una empresa que tenía seis aviones, la mayoría de ellos inadecuados, tres en propiedad y tres arrendados. Hoy, por primera vez, tiene siete aviones, todos arrendados, que es el estilo actual de la aviación, es decir, la contratación por "leasing". Nos hemos superado. Para tener un ejemplo: eliminamos aviones del año 1973, con tecnología muy vieja y mucho costo de mantenimiento e incorporamos aviones de la década del noventa para adelante, con tecnología moderna, economía y confort. PLUNA por primera vez tiene dos aviones con televisión a bordo; por primera vez tiene siete aviones y por primera vez tiene aeronaves de los años 1990, 1995 y 1996. Ese es un mérito de todos los uruguayos, porque todos nos apoyaron. Trabajamos en silencio durante un año y medio -desde enero de 2001 a mediados de 2002-; al principio fue muy difícil, pero tuvimos la respuesta de todos los compañeros, del Poder Legislativo -visitamos todas las bancadas, dejando cuando correspondía informaciones de los avances- y del Poder Ejecutivo, en el que siempre nos sentimos respaldados por el doctor Batlle y, sobre todo, por el doctor Raúl Lago. No tengo palabras para agradecer la colaboración de los técnicos, quienes nos ilustraron a quienes no sabíamos nada de aeronáutica.

Hoy esto es lo que podemos presentar con la satisfacción del deber cumplido. Para esto nos pusieron, y lo logramos.

Quisiera hacer una mención -para que conste en la versión taquigráfica- acerca de un compañero que estuvo en todo este tema, el señor Aparicio Saravia, que por razones políticas se retiró del ente, pero que también dejó el alma en la cancha.

Pediría al doctor Rodríguez Altez que les explicara esto, que nos confirma que se puede hacer mucha cosa en las empresas del Estado.

SEÑOR RODRÍGUEZ ALTEZ.- En primer lugar, nuestro sincero agradecimiento por esta invitación. Creemos que este es el ámbito más adecuado para hacer un balance o una especie de rendición de cuentas de lo que ha sido la actividad de PLUNA, que en los últimos días ha estado un poco en el centro de la atención de la prensa.

En segundo término, quiero decir que si bien me corresponde a mí hacer la presentación -porque así distribuimos el trabajo-, esta es una presentación de cuatro Directores -incluyendo al señor Aparicio Saravia- que hemos trabajado, en un ejemplo de unidad y de atención a superiores intereses, sin que hubiera diferencias partidarias y, más allá de las diferencias lógicas de opinión, nunca hubo entre nosotros una posición que no fuera tomada por unanimidad, sobre todo en lo que tiene que ver con la relación con VARIG.

De la misma manera, debo hacer un reconocimiento muy especial a la Organización de Funcionarios de PLUNA y a la Asociación Civil de Tripulantes, porque han sido realmente extraordinarios en todo este período para que nosotros pudiéramos superar estas dificultades que mencionara el señor Presidente al principio.

Voy a hacer un poquito de historia, para que tengan una evaluación. Lo importante es que sepan que PLUNA nació en 1936, y eso no es poca cosa. Nació como una sociedad anónima; se podrá decir que son las vueltas de la vida. En 1945 se crea la primera sociedad de economía mixta -esto es todavía más paradójico-, durante el Gobierno de Baldomir, y después, siendo Presidente Amézaga, se convierte lo que es PLUNA SEM. En el año 1951 pasa totalmente al Estado y allí se convertirá en PLUNA Ente Autónomo. En 1995 deja de ser Ente Autónomo, pero no olvidemos que al amparo del artículo 188 de la Constitución de la República -cosa que se

olvida frecuentemente cuando se habla a nivel de prensa-, por la Ley Nº 16.211, se convierte en una sociedad anónima. Esto tiene mucho que ver.

Vamos a hablar ahora de PLUNA en el período 2001-2005 porque, en definitiva, es lo que mencionábamos de la rendición de cuentas. A partir de 2001, PLUNA S.A. cuenta con el nuevo Directorio. Nosotros ingresamos el 18 de enero de 2001 y nos encontramos también con una nueva Gerencia General de VARIG, que ingresó el 5 de enero del mismo año. ¿Con qué nos encontramos? Al 18 de enero de 2001 la situación patrimonial del pasivo acumulado era de US$ 52:000.000 y las pérdidas operativas proyectadas iban a ser de casi US$ 13:000.000 en el año; creo que inclusive fueron un poquito más. ¿Qué significa esto? Es muy sencillo; esto es de aplicación preceptiva de la Ley Nº 16.060 porque, como dije al principio, si bien esta es una sociedad que nace dentro de lo que es una economía mixta, cuando pasa al derecho privado se rige por la Ley de Sociedades Comerciales. ¿Qué determina esta Ley de Sociedades Comerciales? Determina la quiebra técnica por insuficiencia patrimonial, y esto por una razón también muy sencilla. El artículo 159 dice: "La sociedad anónima se disolverá: [...] Por pérdidas que reduzcan su patrimonio a la cuarta parte del capital social integrado".

De acuerdo con los informes que nos brindaron en esa fecha, teníamos un 0,5 de patrimonio. ¿Qué pasaba con eso? ¿Qué consecuencias tenía el cierre de PLUNA? En primer lugar, económicas: el "default". Los tres aviones de propiedad de PLUNA no cubrían la deuda del BROU que tenía una hipoteca, quedaban pasivos con entidades públicas y empresas privadas, cesarían los aportes del BPS que se sitúan en el orden de los US$ 3:000.000 por año y cesaría el pago de impuestos -que en un año y medio que llevamos acá pagamos US$ 10:000.000. ¿Qué pasaría desde el punto de vista social? Esto a veces no se tiene en cuenta y creo que es tanto o más importante. Ocurriría el despido de 560 empleados, el cese de ingresos de la empresa al mercado, superiores a los US$ 50:000.000 por año y la caída de la línea de bandera nacional, que no es poca cosa. Habría que recordar el conflicto de Aerolíneas Argentinas, porque así nació la crisis en la República Argentina. Ahí tuvimos algún ejemplo, cuando la selección argentina se puso la camiseta y salió a la cancha diciendo: "todos somos Aerolíneas Argentinas".

Desde este punto de vista, hay que tener en cuenta otro artículo, que es el artículo 160 de la Ley Nº 16.060, de Sociedades Comerciales, que dice: " [...] la sociedad no se disolverá si los socios acuerdan reintegrar total o parcialmente [...] el capital". ¿Cómo hacer para proceder a la recomposición patrimonial? El Estado uruguayo no puede realizar ese desembolso de dinero. Esto es notorio. VARIG tenía una situación muy difícil en ese momento; en la prensa se hablaba de un pasivo de US$ 1.300:000.000. La Gerencia de PLUNA se acoge a los eximentes de responsabilidad establecidos en un informe que tienen en actas sus abogados. Sin perjuicio de esto, a nosotros nos nació una oportunidad.

El estudio de la situación contable de PLUNA solo deja una oportunidad. Los dos principales acreedores de la empresa son sus socios mayoritarios: VARIG, por concepto de arrendamiento y mantenimiento de aeronaves impagos, y el Estado uruguayo, por dos créditos de la época de PLUNA estatal a favor de la DGIA y del Banco de Seguros del Estado que se transfirieron en la adjudicación. Por consiguiente, la capitalización de PLUNA puede estar en la remisión de dichos créditos. Allí surgió una luz en el horizonte.

Siguieron ocho meses de discusiones, con argumentos del Ente Autónomo, del sindicato y del Directorio en forma mancomunada, por la responsabilidad de la Gerencia General de VARIG. Luego vino la contestación de los abogados de VARIG -en todos los temas siempre hay dos bibliotecas- y una intervención directa y personal del Presidente de la República en el año 2001, citando al Embajador brasileño y al Presidente de VARIG, lo que mucho valoramos. A partir de allí se abre una instancia de tenso diálogo que se ve favorecido por la mediación de los Directores, del sindicato de trabajadores de PLUNA, de la Asociación Civil de Pilotos y de la Comisión Fiscal. En ese momento se contrataron dos abogados, quienes acordaron el marco jurídico con los abogados de VARIG. También tuvimos el apoyo de un ingeniero aeronáutico.

Así llegamos a la salida de la quiebra técnica. Casi tres meses después, en noviembre de 2001, se acuerda el memorándum de entendimiento con el apoyo del Presidente de la Comisión de Política Aeronáutica. Creo que es una buena oportunidad para volver a destacar al doctor Raúl Lago, quien fue nuestro pilar en toda esta instancia. La Comisión de Política Aeronáutica está integrada por varios Ministros, como el de Transporte y Obras Públicas -con quien nos comunicamos-, por lo que ese memorándum de entendimiento quedaba sujeto a la aprobación del Poder Ejecutivo.

El 21 de noviembre de 2001 se alcanza ese memorándum de entendimiento que permite la capitalización. El mismo es ad referéndum del Poder Ejecutivo y de las autoridades del Directorio. Se analiza -esto es muy importante- en la Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas de la Cámara de Diputados el 3 de abril de 2001 con tácita aprobación y una cantidad de preguntas y comentarios que se pueden recoger en la División de Documentos con el número 993/2002. De esta manera aseguramos la transparencia con que actuamos, máxime frente a las dificultades que ha vivido nuestro país durante la crisis financiera.

Las bases del acuerdo son muy sencillas. El aporte total de VARIG S.A. por compensación de créditos fue de US$ 5:627.296, que corresponden a la deuda de la DGIA anterior a 1995. Los US$ 9:000.000 corresponden a la deuda anterior del Banco de Seguros del Estado, y luego explicaré por qué. Los US$ 3:232.541 corresponden a la compensación de diferencia de inventario por una diferencia de venta de acciones más intereses generados que no están contabilizados, que son más de US$ 1:000.000 y que deben sumarse. Esto fue fruto de una ardua discusión, en la que nos ayudó muy especialmente -tenemos que ser honestos y reconocerlo- el doctor Gualberto Trelles, abogado del sindicato, y por mi parte, por ser abogado, pude aportar alguna ayuda en lo jurídico.

La compensación por decreto de autoprestación fue lo único que se logró que quedara fuera de la licitación del Aeropuerto. Es la posibilidad de que los servicios de rampa se puedan prestar, como se hace en todas partes del mundo, por las líneas aéreas. Esto significó que VARIG compensara US$ 4:723.860, por ser parte del acuerdo. Además, está prevista la posibilidad de que en el futuro se forme una sociedad de economía mixta que haga este servicio con un gran ahorro. Esto luego será explicado por los técnicos.

Asimismo, existe un convenio marco del año 1996 que se difiere para el 2005 y que termina con los intereses. Esto se estima en US$ 671.683. El total de todos estos conceptos es de US$ 23:420.584, que corresponde al aporte de VARIG.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Nosotros hicimos coincidir la fecha con la finalización de la concesión. Es decir que cuando se vuelva a negociar la concesión, ese dinero se va a sacar a favor del Estado. Por lo tanto, no nos pueden exigir ese dinero, que era para el 2002, hasta que no se renegocie la concesión de la línea.

SEÑOR RODRÍGUEZ ALTEZ.- En la segunda parte del acuerdo aparece qué hizo el Estado como contraprestación. Se hizo una compensación de créditos con estos dos rubros. Remitió las deudas anteriores por tributos e intereses de US$ 5: 627.296. Debemos ser honestos y decir que después de que VARIG asumió -la deuda original era de cerca de US$ 8:000.000- pagó más de US$ 2:000.000 y cumplió con todas las obligaciones posteriores a la economía mixta -que es el término que corresponde-, a partir de la fecha de adjudicación.

En cuanto al crédito del Banco de Seguros del Estado, se utiliza el mismo razonamiento. El Estado, a partir de la economía mixta, pagó la deuda anterior, no sé si de la época militar o estatal; eso es lo que aportó el Estado. En ambos casos cumplió estrictamente con las obligaciones posteriores a 1995. Ambos créditos son saldos incobrables por la existencia de una hipoteca del BROU preferente sobre aviones.

¿Qué permitió la recomposición patrimonial? El desarrollo de una nueva gestión. El nuevo perfil de la gestión implica una apertura de la Gerencia General, esto es VARIG, a la participación de los Gerentes y trabajadores uruguayos. A esto le hemos dado un gran valor. A partir del año 2001 esta ha sido la base de la recuperación. Me refiero a la participación de la gente que está acá y de mucha otra. Hasta los más humildes funcionarios se pusieron la camiseta cuando les pedimos que dejaran de lado sus reivindicaciones salariales para seguir adelante y mantener la fuente laboral.

Otro punto a destacar en el nuevo perfil de la gestión es el relativo al contralor directo del Ente Autónomo con los representantes de la Comisión Fiscal y la Veedora. La empresa KPMG es la nueva auditora para proporcionar mayores garantías. Se sustituyó una consultora que venía de la época del Estado y no había cambiado. Además, se instalan en la práctica múltiples reuniones del Directorio con las Gerencias, con el personal, con la OFP, con el sindicato y con la ACIPLA, lográndose la efectiva participación de los funcionarios en las tareas de decisión.

Por otra parte, es digna de destacar la participación efectiva de los representantes de los trabajadores en el Directorio. La señora Elina Rodríguez se ha convertido en una cuarta integrante de este Directorio y hemos tenido en ella un gran apoyo. A pesar de que no tiene voto, ha tenido voz para defender -superando todas las diferencias que podamos tener desde el punto de vista ideológico- el interés nacional, el interés de los uruguayos.

A esto se suma el contralor activo de los tres Directores del Estado también en las oficinas y en las sucursales. Viajamos a todas las sucursales y en algunas nos decían: "es la primera vez que aparece un Director".

La integración del personal uruguayo a todos los cargos gerenciales es otro de los logros. Todo el mundo puede apreciar la notoria recuperación de la identidad uruguaya de la empresa. En estos tres últimos años PLUNA está más uruguaya que nunca. Aquella abrasilerada PLUNA que existía, ha quedado por el camino.

Por último, ha habido una activa participación de la Sección de Marketing con el apoyo de la agencia de publicidad que estaba cuando asumimos el cargo.

La nueva situación permite algunos logros objetivos de la nueva gestión. Abril de 2001: en sesenta días se logra que los pilotos uruguayos sustituyan a los brasileños en los vuelos a España. Noviembre de 2001: en poco más de cinco meses se logra la certificación como explotador, lo que llevaba cuatro años de legítimo reclamo por parte de las autoridades de la Fuerza Aérea. PLUNA no calificaba y esto era una gran tacha para el Uruguay y para la empresa.

Luego vino la modernización de la flota. En el año 2001 se sustituyeron dos aviones -que eran de VARIG y que generaban un gran costo de mantenimiento- por un 737-300, mediante un "leasing" directo, lo que permitió un ahorro de combustible que los técnicos podrán explicar mucho mejor. En diciembre del año 2002 se incorpora un moderno avión, el 767-300, lo que ha permitido una gran transformación de PLUNA. En el 2003 se incorpora otro moderno avión 757-300, que sobre todas las cosas implica la modernización de la empresa. En el 2004 ingresó un avión ATR 42, de menor porte, con 48 asientos, para apoyar el turismo interno y la baja temporada. Tenemos previsto apoyar el interior del país. La idea es que PLUNA conecte con la región y llegue si es posible a Salto, a Rivera, a Tacuarembó, a Paysandú y a todos aquellos lugares que tienen posibilidades de desarrollar el turismo. Obviamente, este no puede ser un esfuerzo solo de PLUNA. Los operadores turísticos de cada lugar tienen que apoyar estos emprendimientos con paquetes. Tenemos que traer gente un sábado que parta al sábado siguiente, que se quede una semana, que gaste y que recorra el país en un circuito turístico. De eso se trata. Y me refiero a la baja temporada. Punta del Este no puede seguir sólo con el esfuerzo de PLUNA. La empresa siempre ve las verdes, nunca las maduras, ni de parte de los Ministros de Turismo ni de los de Transporte y Obras Públicas. Cuando Punta del Este queda aislado, PLUNA está allí a pérdida; el año pasado se fueron todas las aerolíneas, quedando solo Aerovip, que tiene avionetas de 19 asientos, y PLUNA, perdiendo en cada vuelo hasta US$ 5.000 porque viajábamos con 5 o 6 pasajeros. Igualmente, PLUNA estaba uniendo al principal centro internacional con Buenos Aires, con San Pablo y con el resto de la región. Con respecto al mantenimiento -que es algo muy importante que vimos de entrada-, se habla de informar a los gerentes. Los brasileños se habían llevado casi todo a Brasil, por lo que empezamos a recuperar para Montevideo los servicios que se realizaban en aquel país. Tenemos técnicos de excelente nivel, gente realmente capacitada, que ha significado importantes ahorros para la empresa.

¿Qué es el servicio de rampa? Es ese servicio tan costoso, que prácticamente de hecho lo tiene en monopolio una empresa privada. A través de una gestión muy dura, hecha en silencio -tenemos un librito que podemos dejar a la Comisión-, chocando con grandes grupos de intereses -hay que reconocer que en este país es difícil pelearse con gente que tiene ingresos por US$ 10:000.000 por trasladar pasajeros en un ómnibus desde el avión hasta la sala de espera, por abastecer de combustible a los aviones, en fin, por todos esos servicios que se brindan en un aeropuerto-, comprobamos que todo eso generaba muchos más ingresos y utilidades que el servicio que brinda PLUNA al traer turismo al Uruguay.

A veces nos preguntaban cómo podía ser que un pasaje a Buenos Aires costara US$ 140, que era el valor que tenía cuando ingresamos nosotros; con gran esfuerzo logramos que fuera de US$ 85, pero lo que la gente no sabe es que en ese precio hay un gran porcentaje que se lo lleva el servicio de rampa. La gente tampoco sabe que hicimos un gran esfuerzo por mantener tarifas para Punta del Este que van de US$ 65 hasta más de US$ 200.

Después de un estudio profundo y dedicado de parte de los gerentes se han copiando algunas cosas que ocurren en otras partes del mundo. A veces nos preguntan cómo puede ser que un pasaje de Montevideo a Buenos Aires cueste más de US$ 130 y que por ese precio desde Nueva York se viaje a Europa. No, no es así; viajan en determinados horarios, en los normales lo hacen con otras tarifas. Y esto fue lo que hicimos nosotros, es decir, explotar las bandas y generar un espectro de forma tal que permitiera una mayor permanencia del turismo en Buenos Aires, y una variedad de precios que esta PLUNA, tan castigada, ha permitido dar al turismo.

En cuanto al mantenimiento, servicio de rampa y PLUNA carga, finalmente se integra el transporte de carga con el avión B 737-300, que tiene una capacidad de 15.000 kilos y apoya a la exportación nacional.

En relación a los logros de la gestión en otros aspectos, podemos citar: aumento de frecuencias, corrección de rutas deficitarias, recuperación de transporte de carga y recuperación de imagen. Hace tres años PLUNA era otra, y hoy basta abrir cualquier periódico para comprobar los vínculos que hemos logrado a través de algunos gerentes; hemos estado vinculados con actividades culturales, deportivas, etcétera. Eso nos ha permitido tener, otra vez, la imagen de una PLUNA más uruguaya que nunca.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Puede tenerse la sensación de que esto tiene un costo muy grande y efectivamente es así, pero casi todo se logró sobre la base de canjes. Nosotros canjeamos aire por publicidad.

SEÑOR RODRÍGUEZ ALTEZ.- Me voy a detener unos segundos en el apoyo al turismo nacional. Participamos con el 50% de los costos de las ferias, congresos, etcétera. No existe ninguna otra compañía, en ningún otro rubro del turismo nacional, que no esté en cada feria internacional apoyando el turismo con el 50% de los gastos.

Recientemente hicimos una promoción extraordinaria con Chile: se gastaron US$ 20.000 en publicidad, que pagó PLUNA, pero después el Ministerio de Turismo reintegró US$ 10.000. Además, hicimos el esfuerzo de poner un vuelo Santiago de Chile-Montevideo-Punta del Este, ida y vuelta, por US$ 140. Este fue el mejor aporte que pudo hacer PLUNA para generar turismo chileno, que este año se duplicó, lo que determina que hoy se hable de uno de los grandes logros de la actual Administración.

Ahí también estuvo PLUNA que, reitero, es el mejor apoyo, la mejor herramienta para el turismo nacional.

Quiero aclarar que el apoyo a las empresas hoteleras se ha hecho con todos. Por ejemplo, TAM tenía un acuerdo con el Conrad y cuando se fue, allá fue PLUNA y cumplió con este hotel; pero también lo hizo con los pequeños y medianos hoteleros. A todos se les dio la posibilidad de tener pasajes Buenos Aires - Punta del Este de hasta US$ 50, si ellos hacían paquetes de turismo y colaboraban con tarifas reducidas.

Entiendo que esta es la salvaguarda de la imagen del país, sobre todo ante el retiro de muchas aerolíneas, que han venido cuando las zafras eran buenas y se han ido cuando les convino.

Pasamos ahora a considerar el posicionamiento de la empresa en el mercado nacional y regional. En este período, sumado con a lo que aporta VARIG con un margen muy reducido, hemos llegado al 60% del mercado uruguayo; sin lugar a dudas, es la base del ingreso del turismo nacional. Todo esto se hizo con PLUNA en medio de una gran crisis, pues hablamos del 2001 al día de hoy; no hablamos del último año.

Acá no ha habido ningún incentivo extraño. Padecimos lo sucedido el 11 de setiembre de 2001; todos sabemos lo que eso significó en vidas humanas, pero para el transporte fue algo grave, sobre todo para nosotros, pero no por la reducción de pasajeros sino porque se multiplicó por diez el costo de los seguros, uno de los más importantes que tiene la aviación.

La crisis de Argentina de diciembre no tengo por qué comentarla; la caída económica de la región y la crisis mundial de la aeronáutica es algo que hay que tener en cuenta.

UNITED, AMERICAN están en concordato o de Capítulo 19, como dicen ellos, que es algo similar; fueron auxiliadas por el reino del liberalismo, como lo es el gobierno norteamericano, con miles de millones de

dólares -no me atrevo a decir cuántos, aunque en su momento el Congreso habló de US$ 15.000:000.000- de asistencia, de subsidio a estas empresas para que no cayeran.

Todos vivimos lo de Aerolíneas Argentinas y ahora nos alegra que se haya recuperado. Recientemente hemos salido a la prensa porque pretendían comprarnos. Los tres Directores creemos que no es lo indicado, aunque sí nos alegra que se recupere, porque podemos seguir con la competencia, como la hemos tenido siempre, dentro de una regulación comercial adecuada para mantener a la región comunicada. No sabemos bien cómo fue la historia, pero si los señores Diputados lo desean, podemos proporcionar todos los datos al 2001 de cuál fue la realidad de esa empresa. Como todos sabemos, AEROLÍNEAS ARGENTINAS se privatizó y pasó a ser de IBERIA.

IBERIA se encontró con una cantidad importante de aviones -creo que 30 o 38- pero cuando se fue no dejó uno solo en propiedad; IBERIA encontró una cantidad de sucursales en todo el mundo, pero cuando se fue dejó solamente una en Bariloche porque había sido declarada Patrimonio Nacional; IBERIA encontró en AEROLÍNEAS ARGENTINAS un simulador de vuelo que era un ejemplo en Latinoamérica -solo superado por los de Estados Unidos-, pero hoy ya no está más. En fin, hay una cantidad de cosas más que la llevaron al default; hubo participación, en primera instancia, del gobierno español a través de la CEPI -una especie de Corporación Nacional para el Desarrollo-, y luego de Viajes Marsans, que los sacó del apuro. Y hoy escuchamos al representante de esta empresa argumentando que ha salido de la crisis, hecho que para nosotros es bienvenido. Lo que no podemos permitir es que AEROLÍNEAS ARGENTINAS, por los ejemplos que tuvimos, ingrese a nuestro país; no es la empresa indicada. No es nada personal; es lo que nos aconsejan nuestros asesores; lo alcanzado hoy es algo que logramos después de tres años de trabajo. Y es por estos motivos que lo hemos planteado públicamente, sin perjuicio de que lo expliquemos más adelante.

¿Lo alcanzado fue un milagro o un compromiso? En la actividad comercial, señores Diputados, no hay milagros. Esto se logra gracias al personal, que constituye una familia de 68 años de vida, y al apoyo de los legisladores de todos los partidos políticos -así lo sentimos cada vez que asistimos a esta Casa, cada vez que ustedes emplearon la relación entre el Parlamento y el Ente-; fue el caso de los Diputados Barrios, Amaro, Rossi en su momento, Lara, Fernández Chaves y los Representantes del partido Independiente; muchas veces me llamó la Diputada Montaner para preguntarme algo. En fin, todo lo que se hizo fue en directa conexión con el Parlamento, y eso para nosotros tiene un valor extraordinario. Pero también se logró gracias a la comprensión de las autoridades -en ese sentido, hemos reiterado la gestión del Presidente de la Comisión de Política Aeronáutica- y de algunos medios de prensa, que han dado para adelante en momentos difíciles. Creo que esta es la historia de PLUNA y del país.

En definitiva, en la actividad comercial no hay milagros y PLUNA es el esfuerzo de todos.

Ahora bien, esta fue la última oportunidad, y en esto debemos ser muy claros. Esta fue la última oportunidad porque VARIG no tiene créditos ni recursos; las idas y venidas de la asociación con TAM -tema del que se habrán enterado por la prensa- enrarece aún más el escenario; el peligro de posibles acuerdos no conocidos de las grandes líneas regionales tampoco lo podemos determinar. Asimismo, falta un estudio serio y profundo que posibilite una definición nítida de una política nacional de transporte. ¡Tenemos que saber a dónde vamos! De eso se trata.

Esta también fue la última oportunidad porque el Estado no tiene créditos ni recursos. Las prioridades estatales son otras, y ustedes lo saben mejor que yo: la salud pública, la enseñanza, la seguridad, la previsión social, la vivienda, etcétera. Cualquier Gobierno, actual o futuro, de cualquier partido, no puede ni podrá obviar esto, ni asistir a una línea aérea.

Si no existe otra oportunidad, primero, no se admiten errores; segundo, la empresa no resiste una sobre dimensión de su estructura; tercero, todo nuevo proyecto debe estar guiado por tres premisas: optimizar los costos, aumentar los ingresos y hacer una previsión imprescindible de inversiones.

Si no existe esta oportunidad, la empresa debe saber a dónde va. Por eso, se debe definir lo siguiente. Si existe un nuevo socio u operador principal después del vencimiento del 2005, los requisitos debe establecerlos el Estado. En cuanto a sugerencias -atrevidas sugerencias, diría yo-, de acuerdo con la experiencia de tres años complicados, nos atrevemos a dejar algunas ideas que podrían ayudar a quien deba tomar las decisiones en el futuro

PLUNA, empresa de economía mixta, el actual Directorio entiende que la forma es válida, si se mejora -ver seminario de empresas públicas del 15 de mayo de 2001-, y en la pantalla figuran las direcciones de las páginas Web. Recordarán que esto lo llevó adelante el ex General Seregni, y allí hay material más que abundante para fundamentar nuestra primera afirmación.

La Ley Nº 16.211 debería modificarse, pero debemos ser muy honestos; con el diario del lunes todos sabemos lo que pasó el domingo. Esta ley la hizo el Gobierno del doctor Lacalle, y los señores Diputados recordarán que la ley sobre empresas públicas fue prácticamente derogada salvo en los artículos que aparecen en la pantalla. Por lo tanto, estos artículos no solo constituyen ley sino que fueron ratificados por la población, pues quedaron vigentes a través de un referéndum.

Yo digo que debería modificarse, pero no me atrevo a decir que en aquel momento haya sido equivocado lo que se hizo porque, reitero, después que pasó el agua todos sabemos cómo se originaba la corriente.

El convenio marco de 1996 también es algo muy importante. Hay que destacar, entre lo que debemos reconocer, al escribano Ricardo Scaglia quien, de acuerdo con lo que hemos analizado, llevó a cabo una lucha de titanes. Para mí, el escribano Scaglia fue una especie de Quijote peleando contra molinos de viento para lograr el convenio marco de 1996, que podrá tener defectos, pero es una buena base, aunque no imperativa, porque no se puede corregir una ley a través de un acuerdo; pero logró una cantidad de herramientas que nos permitió que los números que vimos al principio se lograran. Si no hubiera sido por eso, si no hubiéramos tenido herramientas para forzar a VARIG, no hubiera puesto más de US$ 20:000.000 contra US$ 14:000.000. Esta es una realidad. Las empresas no tienen corazón.

Con respecto al proyecto PLUNA, vamos a dar algunas ideas respecto al futuro. Los empleados deben llegar al 8% previsto inicialmente. Esto no es demagogia sino que lo dice la ley. Nosotros queremos hacer algunas sugerencias. Debe ser por donación modal del Estado, porque está previsto que la adquieran con utilidades. Eso me parece un disparate; tiene un 1% en este momento. ¡Vamos a llegar al 8%, pero hagámoslo de otra manera! Si alguien lo quiere llevar adelante, en primer lugar, tiene que hacerlo con sindicatura de acciones, porque tiene que haber una prohibición de enajenar. Los empleados tienen que tener derechos, pero después no pueden quedar al libre albedrío de las tentaciones de eventuales compradores privados. Además, deberán pertenecer a los actuales titulares de la serie "B", funcionarios y ex funcionarios, pero también a todos los que tengan más de dos años en la empresa.

Si existen utilidades, al fin del ejercicio se deberán distribuir, con carácter prioritario, como incentivo entre los funcionarios, en dos partidas durante el año siguiente, según un reglamento previo que deberá ser redactado entre todos. Entiendo que esto es básico, así como que ese reglamento genere hasta una verdadera escala en base a las responsabilidades, a la eficiencia y a los resultados.

Finalmente, la única excepción que creemos que debemos mantener es para los actuales titulares; pero para quienes se incorporen por esta modalidad de donación modal, será condición continuar en la empresa como funcionarios. El día que se vayan de la empresa tendrán que pasarla a otro funcionario o a un familiar que esté en la propia empresa.

Con respecto al proyecto PLUNA para esta etapa, entendemos que el Estado debe mantener su participación. En la opinión de estos modestos Directores, una línea de bandera nacional, en un país pequeño con una política de transporte, comunicaciones y turismo, debe estar garantizada por la presencia del Estado. Pero ¡cuidado! De aquí en adelante no deberá pasar lo que ha ocurrido hasta ahora. Debe asegurarse de que al no tener el gerenciamiento -que sea privado- y al no ser el operador principal de la línea, en el futuro ninguna ampliación de capital, reducción o recomposición patrimonial que decida el o los socios o el operador pueda afectar su participación societaria. El mínimo del Estado será inamovible. Esto tiene que ser una responsabilidad para la contraparte. Si le damos la posibilidad de gerenciar, que asuma responsabilidades. Eso es parte de lo que establece el Convenio marco de 1996.

El principal patrimonio de PLUNA sigue siendo las rutas. Esto es muy importante; es un patrimonio nacional. Por consiguiente, el Estado debe asegurarlas dentro de una política nacional de comunicación, transporte y turismo definida, clara, que establezca a dónde vamos y cuáles son las metas y los objetivos que debemos trazarnos en ese sentido.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Las rutas son el principal patrimonio en todos los medios de transporte, pero sobre todo en este caso en que no se trata solo de transporte sino también de turismo.

La importancia de esto radica en que no se puede dar autorización de bandera uruguaya a cualquier socio que no sepamos claramente quién es ni si puede hacer esta tarea. La aviación es muy cara; yo no puedo hacer aviación, a menos que encuentre un millonario que me apoye. Entonces, cuando se va a conceder una autorización para volar con bandera uruguaya hay que saber quiénes vienen a competir; es difícil, porque hay acuerdos bilaterales. Sobre todo, quiero reiterar que para conceder una línea, un permiso para volar los cielos uruguayos con la bandera uruguaya, tenemos que saber muy bien quién está detrás de la empresa. Tenemos que saber si es o no responsable, si ha hecho o no todo con claridad, si ha mentido en alguna oportunidad, si ha sido o no procesado, si ha sido investigado. Digo esto porque en materia de aviación ha habido casos de algunas empresas -algunas se han nombrado, pero hay una que no- que tienen esas características, y que andan rondando la esquina. Esto hay que tenerlo muy presente.

SEÑOR RODRÍGUEZ ALTEZ.- Agregamos el concepto de aventar las premisas importadas. Esto apunta a cosas que a veces se repiten con facilidad en los medios de prensa.

En cuanto al proyecto PLUNA, se podrá decir que PLUNA es el perro del hortelano: no come ni deja comer al amo. Se puede decir que hay que terminar con el monopolio de PLUNA, que es necesario implementar una política de cielos abiertos.

En cuanto a lo del "perro del hortelano", es solo una frase de ciertos grupos de intereses, porque eso podría corresponder a otra época, cuando PLUNA era estatal y existía un artículo 35 que le permitía observar u obstaculizar una nueva línea. Hoy eso no es así; hoy tiene el mismo derecho que cualquiera otra línea en materia de transporte de que se le dé vista y formular sus observaciones.

En cuanto a terminar con el monopolio de PLUNA, con total honestidad entiendo que hay un error enorme. Nosotros somos los primeros en estar en contra de los monopolios; los tres Directores estamos en contra de los monopolios. Sí queremos competencias sanas, serias, que no destrocen el transporte aéreo nacional. Que se haga referencia al monopolio de PLUNA me llama la atención. Cuando termina cada temporada y hay que pasar alguna factura, parece que el problema siempre pasa por ahí; lo digo con el mayor respeto por todos lo que lo plantean. Me llama la atención que nadie hable del monopolio marítimo y fluvial que existe en este país. Hay una empresa que tiene la exclusividad de todas las llegadas por el Río de la Plata; ella sola tiene más pasajeros que todas las líneas aéreas juntas.

También me llama la atención que se hable con ligereza de cielos abiertos. Al respecto, últimamente he hablado con tres Ministros: el de Transporte y Obras Públicas, quien me llamó; el de Turismo -tuvimos que aclarar algunas cosas con respecto al planteo de la venta- y también con el de Defensa Nacional. En lo personal, me identifico más con el Ministro Fau desde el punto de vista ideológico o conceptual. Con los Ministros de Transporte y Obras Públicas y de Turismo tengo alguna diferencia desde el punto de vista conceptual; estoy hablando en forma personal; no quiero involucrar a mis compañeros. Soy respetuoso de la posición liberal, de la gente que cree que el libre mercado es la solución de todo, pero también tengo derecho a decir que no lo comparto. Tampoco comparto la posición contraria, la del estatismo total, la de la inamovilidad de las cosas del Estado. Yo quiero creer que es posible que este país vuelva a lo que todos nosotros recogimos, a aquello que nació hace cien años, a partir de 1904, a la herencia que nos dejaron. Quiero creer que en este país existe la posibilidad de una tercera vía, la de una social-democracia al estilo europeo, que es lo que vivimos a principios de siglo. Quiero creer que hay una posibilidad intermedia, que no tenemos que caer en un extremo ni en otro, que puede haber una desregulación normal. Pero no podemos caer en el eslogan de los cielos abiertos, lo que es muy propio de los norteamericanos, respecto a quienes podemos aplicar aquello de: "Hagan lo que digo, pero no lo que yo hago". En el día de ayer -no estoy hablando de un mes atrás- el gobierno americano estaba negociando con la Unión Europea un tratado de cielos abiertos; venía todo muy bien hasta que los europeos dijeron que querían volar en las líneas domésticas de Estados Unidos; ahí se cerró la negociación. ¿Saben cómo funciona esto en Estados Unidos? Hay dos grandes instituciones: el DOT, que es el Departamento de Transporte, y la FAA, Agencia de Aviación Federal. La primera es la que habla del libre mercado; cuando alguien se presenta ante esta institución se le dice que no hay ningún problema; pero después lo pasan a la técnica, donde no hay nadie que califique. Esa es una realidad.

Me permito distraerlos un poco más. Con respecto a los cielos abiertos, quiero recordar lo que pasó en una asamblea en Chile en el año 2001, unos meses antes del atentado de setiembre. En esa ocasión se dijo que la libre participación de compañías aéreas en América del Sur podrá favorecer a las grandes empresas del rubro en desmedro de las firmas locales, de pequeñas empresas, según el informe del Banco Interamericano de Desarrollo, difundido ayer en Santiago de Chile. Se trata de la reunión anual de Gobernadores del BID. Allí se afirma que la llamada política de cielos abiertos puede ser una vía para mejorar la calidad de los servicios mediante el aumento de las ofertas y un marco competitivo, pero ese escenario significa que las empresas aéreas mayores terminarán por dominar el sector. Asimismo, hay un informe de IATA -nada menos- que alentó el otro extremo, es decir, la necesidad de aplicar leyes de cielos cerrados en los países de la región, a fin de proteger a los operadores en riesgo. Según IATA, actualmente, el 85% de las líneas aéreas latinoamericanas registra pérdidas en sus ejercicios, al tiempo que el 15% restante está técnicamente en quiebra. Con este anuncio se inauguraba esa asamblea, que contó con la presencia de Enrique Iglesias.

Por eso, cuando escucho hablar de cielos abiertos, pienso que se debe hacer con propiedad. No quiero aburrirlos, pero esto no es nuevo. Ya en el año 1986, en vísperas del acuerdo de Fortaleza, una publicación local destacó que Argentina era favorable a la progresiva liberación del mercado aéreo del MERCOSUR, al flujo de cargas y personas -esta posición era defendida en aquel momento por las principales autoridades-, así como a la desregulación regional de transporte por camiones, etcétera. Pero ¿cuál era la limitación? No a los vuelos domésticos; esa sería la gran contrapartida para nosotros.

Simplemente, quería dejar alguna constancia, porque creo que este es el ámbito adecuado para hacerlo. No tengo el más mínimo ánimo de discutir esto en la prensa; a veces, cuando estamos en posiciones débiles, cuando hacemos las cosas con buena fe, con honestidad, como trabajamos los Directores, es bueno contar con apoyo, más aún si sabemos que en frente tenemos grupos de intereses muy fuertes. Pero también debemos ser honestos en cuanto a que el ámbito indicado para hablar de estos temas es el Parlamento. Es aquí donde tendríamos que debatir correctamente y exponer nuestras posiciones, teniendo en cuenta todas las posibilidades, con respeto más que sincero por aquellos que honestamente creen en la necesidad de la apertura de cielos y están convencidos de ello -es el caso del señor Ministro de Turismo- y también por quienes tienen la posición que está en el otro extremo, es decir, por quienes son absolutamente estatistas. Pero queremos tener la posibilidad de defender una tercera opción, que no es negativa, que es de desregulación parcial y apunta a buscar alguna planificación en las competencias serias y sanas.

De manera que no debemos improvisar. Tenemos que revisar las experiencias del país.

Hace algunos años llegó la petición de American United para venir de San Pablo a Montevideo; mucho presionó. Vinieron mientras les convino; el día que eso pasó a ser un problema para ellos no vinieron más. Quisiera saber, de acuerdo con las estadísticas, cuántos turistas americanos trajeron y cuántos se llevaron a Miami, cuál fue el turismo americano que vino a través de vuelos residuales, para ellos, marginales.

Después apareció TAM. Ustedes recordarán que hicieron una propaganda muy agresiva; llegó en el mes de noviembre. Ofrecían el trayecto San Pablo- Montevideo y Montevideo-San Pablo por una tarifa inferior a los costos. Esto generó grandes perjuicios a PLUNA. Pero se fue a los tres meses, y allí estuvo PLUNA para cumplir con esa función.

También podríamos hablar de la baja temporada de Punta del Este y de todo lo que ya hemos mencionado.

PLUNA Ente Autónomo deberá transformarse en una unidad de contralor del interés del Estado. El proyecto de transformación ya está elaborado por el ente y puede servir de base a quienes en el futuro deban decidir. Incluye un punto muy especial que apunta a especializar a los actuales funcionarios. ¿Por qué digo esto? Ustedes conocen las críticas que recibimos a diario. Una vez nos dijeron que somos tres floreros; también nos han dicho que tenemos un ente que no vuela. Esas son las cosas contradictorias de este país. Hace muy poco tiempo, cuando se debatió la ley de ANCAP -no tiene nada que ver con este tema-, uno y otro sector, tanto los que la apoyaban como los que la defendían, coincidían en que había que controlar. Pero, ¿quién iba a controlar? Iba a controlar ANCAP ente autónomo. ¿O acaso iban a generar un nuevo contralor?

Cuando se habla de PLUNA Ente Autónomo se genera una expectativa en la gente, porque está acostumbrada a UTE o a ANTEL, pero no sabe que tenemos 18 empleados y que el otro servicio que cumplimos, con 22 funcionarios, es el servicio de rampa de Punta del Este, que se autofinancia, y si no fuera por PLUNA, ese aeropuerto no tendría posibilidades de seguir adelante. Entonces, creo que esto del Ente Autónomo debe

transformarse porque es un buen mensaje, y una unidad de contralor de los intereses del Estado en una sociedad de economía mixta es el mejor aporte que podemos dejar en nuestro final de gestión, que ya está próximo.

La actual aerolínea, VARIG, que actúa como operador principal y Gerente General, finaliza el próximo año su contrato en cuanto a la operativa, pero cualquier otra que la sustituya deberá cumplir un mínimo de requisitos a satisfacción del Estado. En primer lugar, debe presentar un plan y un cronograma de inversiones que no afecte al Estado en su participación, como ya fue dicho. En segundo término, debe plantear un plan estratégico mínimo de cinco años. En tercer lugar, debe plantear un nuevo proyecto de rutas: las actuales y las que se puedan ampliar. En cuarto término, debe generar la renovación de la flota; la renovación se ha hecho, pero hay que continuarla. En quinto lugar, el desarrollo de PLUNA Cargo, que significa apoyo a la exportación y generar algo que es muy significativo para las empresas aéreas. Por ejemplo, LAN CHILE facturó US$ 1.500:000.000 y de eso, el 45% fue por carga; por eso es rentable, porque con los tiques aéreos nadie vive.

Otro de los requisitos es el desarrollo e inversiones en PLUNA Aero, que tiene que ver con la parte de Internet. El servicio de rampa ya lo mencioné; habría que estudiarlo. Asimismo, habría que asegurar la integración a una de las alianzas internacionales de aerolíneas. Esto es fundamental: no puede venir a comprar PLUNA alguien que esté por debajo de VARIG. ¿Por qué? Porque hoy si uno no está en las grandes alianzas, no existe. Todo el mundo habla de millaje; hasta la señora que nunca viajó, va al supermercado y pide millas; quizás nunca vaya ni a Buenos Aires, pero las millas son el reino de la comercialización.

También se deben garantizar los puestos de trabajo de los actuales funcionarios, sin perjuicio de un plan de optimización y capacitación de los recursos humanos. Con los mismos funcionarios, no más, tenemos que redimensionar la empresa. Asimismo, debemos asegurar el desarrollo logístico y los servicios de mantenimiento y exigir que, salvo la Gerencia General, los demás tienen que ser gerentes uruguayos. En caso de un nuevo socio, según nuestra modesta opinión, se debería evitar que sea competidor en la región y en el vuelo transoceánico, y que se acumulen facultades y derechos que puedan generar conflictos de intereses. Hoy tenemos que VARIG es operador principal, gerente, socio mayoritario y, todavía, proveedor. Es muy difícil, por bien intencionada que sea cualquier empresa, que no se genere algún conflicto de intereses. Por tanto creo que este punto es clarísimo: hay que evitar que sea proveedor de PLUNA S.A.

Estas ideas elementales y básicas, sin duda deben ser objeto de un desarrollo e instrumentación que se guíen por un marco estratégico y por las metas de gestión que desarrollarán los gerentes uruguayos.

Desde el punto de vista operativo, económico y financiero, pedimos el informe breve a los técnicos uruguayos para que nos den una visión y misión de inmediato y mediano plazo de la empresa.

Finalmente, decimos que desde 1936 esta línea está comunicando al país. Con el esfuerzo de todos y de estos tres Directores, creo que la misión está cumplida.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Este es un trabajo que venimos haciendo prácticamente desde el inicio de las dificultades. Creo que el doctor Rodríguez Altez fue muy explícito. Considero que su aporte técnico fue sensacional, pero debo agregar que hubo una evolución en la relación con el socio. Estoy de acuerdo en que si no es de la región, mucho mejor, porque no hay conflicto de intereses. Pero debo manifestar que aquel socio con el que tuvimos un año y medio de discusiones feroces y encontronazos tremendos por el conflicto de intereses, en los últimos tiempos, desde que vino el avión 767-300, el 7 de diciembre de 2002, ha sido otro socio, ha sido un socio cooperador y ha permitido que los gerentes uruguayos desarrollen sus tareas sin presiones. Los gerentes uruguayos hoy son quienes prácticamente están operando la empresa. Reitero que, por lógica, prefiero que sea un socio de Australia y el gerenciamiento contratado de Islandia, porque el interés que van a tener es venir a desarrollar su media empresa acá, en la región, y ahí tendremos la seguridad de crecer.

Hoy tenemos que mirar muy bien hacia dónde apuntamos. Hay estudios realizados. Estamos apuntando a México y a Italia. Hay estudios primarios, con serias posibilidades de ir a las Islas Canarias, con 8 horas de vuelo, que ha solicitado el Gobierno de Tenerife. Estas posibilidades eran impensables hasta hace tres años; y eso se ha logrado porque nuestro personal puso todo su empeño, cambió su actitud, vio que la empresa no quebraba y dijo: "vamos a salvarla"; fueron uruguayos de verdad.

Reitero que últimamente VARIG ha cambiado la actitud porque tiene enfrente a uruguayos que defienden lo suyo.

SEÑORA MONTANER.- Creo que la exposición del doctor Rodríguez Altez fue excelentísima, de una claridad meridiana. Nos puso en la historia y en las distintas etapas y remodelaciones que ha pasado PLUNA desde sus ámbitos económico, constitucional y jurídico.

Obviamente, fueron muchos los conocimientos, pero no me quedó claro cómo transitamos en el tema de cielos abiertos, de desregulación de la competencia, de la normativa y los decretos aeronáuticos y cómo rigen la vida de estas empresas de aire. Quisiera preguntar dónde está hoy ubicada PLUNA en ese espectro.

Finalmente, con relación a todo ese balance que se hizo y a todas las ecuaciones económicas y financieras que estuvimos viendo, pregunto si hoy tiene alguna parte de subsidio del Estado o está totalmente autofinanciado como Ente.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Con respecto a los cielos abiertos, es una vieja teoría del año 1943 o 1944, una especie de polémica entre Londres y Washington. Estados Unidos era partidario de la desregulación total de la aviación y Londres hablaba de la regulación. Fíjense que ya tiene tantos años y todavía sigue la polémica.

En cuanto a los cielos abiertos a que se refería el doctor Rodríguez Altez, hay quien cree que viniendo muchos más aviones al Uruguay, van a venir cargados de gente y van a llenar nuestras estancias turísticas, hoteles y centros de esparcimiento. Creemos que eso es peligroso para un país pequeño y que no vive de transportar los pasajeros de su país. Uruguay necesita de otra cosa que hay en la aviación. Uruguay tiene que salir siempre por San Pablo, por Santiago de Chile o por Ezeiza, los grandes lugares adonde todo el mundo lleva pasajeros y puede tomar ahí, por ejemplo, pasajeros a Madrid -aunque eso hoy no existe. Se puede ir a Italia pasando por Argentina; sabemos que hay muchos italianos, pero los italianos de Uruguay no van a alcanzar para hacer dos o tres frecuencias semanales en un avión de 237 pasajeros.

A nuestro entender, en este momento la política de cielos abiertos perjudicaría al Uruguay porque propiciaría que algunas empresas vinieran a pedir las mejores líneas, que son las que explota PLUNA. PLUNA es un comercio, es un negocio, y va a ir a donde gana plata, amén de que como es parte del Estado también ha salido a apagar incendios. En invierno tuvimos que volar, con una pequeña pérdida -pero pérdida al fin y que no nos gusta a los comerciantes-, para unir Punta del Este con Argentina a fin de transportar a nuestro tradicional turista, que es el argentino y que representa el 85% de nuestro turismo, porque algunos hasta viven repartidos entre nuestro país y el de ellos.

La única protección que tienen la empresa pequeña y el país pequeño es no dejar que se deprede el mercado. Por eso, en una intervención anterior yo decía que habría que controlar quién viene a competir y cuáles son sus objetivos. Porque si viene a competir para hacer Montevideo-San Pablo, Montevideo-Aeroparque, Montevideo-Santiago o Montevideo-Madrid, ¡no!; la demanda está plenamente satisfecha por la empresa que hay. Vamos a generar nuevas cosas como generó PLUNA desde el año 1936. Si estuvo sesenta y ocho años trabajando, entonces que trabajen desde abajo, pero que no vengan a lo que ya está hecho, porque no agrega nada. Lo único que puede hacer es destruir 600 fuentes de trabajo que había en el año 2001, y que hoy son 720 y genuinas, por crecimiento de flota y mayor capacidad de algunos de los aviones. Quiere decir que los cielos abiertos es la permisividad total de que se llegue por todos los medios a un país sin mirar que a veces puede ser mayor el daño que la ganancia.

Uruguay tiene dos meses de veranero y nada más. Hay una tendencia desde hace varios Ministerios -desde el Ministro José Villar, hace veinte años- de desestacionalizar el Uruguay, y hoy tenemos un avance brutal; nosotros que estamos en esto nos damos cuenta. Hay cientos de estancias turísticas que estaban llenas en semana de turismo; las termas cada vez crecen más. Yo iba a las Termas del Arapey cuando estaba solamente la piletita chica, y hoy aquello es un desarrollo permanente y puede seguir creciendo. Eso es desestacionalizar el Uruguay. Si se viene para eso, sean bienvenidos; también PLUNA lo está haciendo. Pero cielos abiertos para venir a hacer las líneas troncales, las líneas que el Tratado de Fortaleza había protegido -y de cierta manera todavía protege porque en la práctica nadie se animó a hacer la desregulación-, ¡no! El Tratado decía que se podían autorizar líneas llamadas no regulares. A esos se le daban los cielos abiertos para que vengan

como quieran y cuando quieran, desde Córdoba, de Rosario, de Curitiba, pero resulta que después venían con cuatro pasajeros. Ahora hay una empresa que acaba de hacer la prueba. Esa empresa ya está formada y ¿qué va a pedir ahora? Va a pedir una línea compensatoria para no cerrar, argumentando que tiene 120 funcionarios; pero son empleos irreales, no reales como los nuestros.

Creo que derivé en otras cosas, pero pienso que cielos abiertos en Uruguay, país pequeño que no vive del tráfico de sus ciudadanos sino de los países vecinos, no es fácil autorizarlo; yo no lo haría.

SEÑORA MONTANER.- La exposición del señor Rodríguez Abreu ha sido muy esclarecedora. ¿Cuál es la normativa u ordenanza que rige hoy el tráfico aéreo?

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Hoy existen acuerdos bilaterales a través de los que se otorgan frecuencias; generalmente se habla de frecuencias semanales. Un emprendimiento podría ser Aeroparque-Salto. Entonces, los gobiernos uruguayo y argentino, a través de una consulta bilateral, acuerdan la cantidad de turnos y los horarios. Los gobiernos regulan lo que se hace siempre simétricamente; tanto una bandera como otra tienen las mismas posibilidades. Esto es lo que hoy está rigiendo.

Por eso decimos que lo de los cielos abiertos es una voluntad del Estado de decirles que vengan, y si alguna empresa uruguaya quiere instalarse en otro lugar, la aceptan. Pero quien venga hoy, solo vendrá a buscar el mercado Montevideo-San Pablo, Montevideo-Madrid, Montevideo-Río, Montevideo-Santiago de Chile o puente aéreo, que hoy está deprimido pero que volverá a sus niveles normales. A comienzos del 2001, PLUNA se salvó por la ganancia del puente aéreo. La recaudación de Madrid era caja, pero el vuelo era deficitario. Por eso se cambió el avión 767-200 por el 767-300, de mayor porte, otro confort y moderna tecnología.

En cuanto a si el Estado financia a PLUNA Ente Autónomo, debo decir que efectivamente eso es así. En Capitán Curbelo tenemos aproximadamente 18 funcionarios. Antes esto tenía un costo enorme, que originó una pérdida de US$ 300.000. Actualmente, esos funcionarios aceptaron eliminar los viáticos que en la privatización se habían concedido como algo menor en aquella gran masa de dinero que se movía cuando era una empresa de mil funcionarios. Luego esto se convirtió en una pesada carga -es lo que seguramente habrán escuchado en algún momento-, y desapareció. Aquellos viáticos se bajaron y se pesificaron. Este fue uno de los tantos apoyos que recibimos de parte de los funcionarios.

El Gerente General, contador Heber Pérez, podrá explicar con mayor exactitud las cifras.

SEÑOR PÉREZ.- Con respecto a la financiación de PLUNA Ente Autónomo, cabe hacer una retrospectiva a lo que fue PLUNA Ente Autónomo luego de la formación de la sociedad de economía mixta PLUNA S.A., es decir, a partir del 26 de junio de 1995. Durante el plan quinquenal anterior, 1996-2000, hubo partidas de subsidio muy importantes porque dentro del patrimonio que correspondía a PLUNA S.A. quedaron un montón de deudas para ser canceladas a cargo de PLUNA Ente Autónomo. Por lo tanto, en ese quinquenio se aprobó un subsidio de US$ 12:000.000 para pagar esos pasivos. También existe un subsidio -del que se va a hacer cargo hasta el 2007 el Tesoro Nacional a través del Banco Central- que corresponde a la deuda por amortización e intereses por la compra en 1982 de los tres aviones que son propiedad de PLUNA, los Boing 737-200. Por sucesivas refinanciaciones de los saldos -la última refinanciación fue la que se incorporó en la refinanciación global de la deuda externa uruguaya del año 1991-, se previó un período de gracia para el pago tanto de la amortización como de los intereses. En definitiva, se va a terminar de pagar en el 2007; se pagan aproximadamente US$ 3:000.000 de amortización por año. En este momento el interés anual ronda los US$ 600.000, dependiendo de la Tasa Libor que esté vigente al momento del cálculo. De eso se hace cargo directamente el Tesoro Nacional; no es dinero que reciba como subsidio y pague PLUNA Ente Autónomo, sino que es aportado directamente por Rentas Generales a través del Banco Central.

Los pasivos de los que se hizo cargo el Estado a partir del año 1995, con esos US$ 12:000.000 que se aprobaron en el quinquenio 1996-2000, quedaron cancelados.

La otra partida que comenzó a recibir la empresa como subsidio en esa fecha, fue para hacerse cargo de las retribuciones personales, los aportes a la seguridad social y los gastos de funcionamiento de PLUNA Ente Autónomo. En ese aspecto hay que mencionar que hubo una cantidad de funcionarios que no fueron incorporados a PLUNA S.A.. En una primera instancia, PLUNA Ente Autónomo era el encargado de redistribuirlos, pero luego se hizo a través de la Oficina Nacional del Servicio Civil a partir del año 1998. Es decir que en una primera instancia recibía esas partidas para pagar los sueldos de esos funcionarios, hasta tanto fueran redistribuidos e incorporados a otro organismo, y los gastos de funcionamiento como alquiler, luz, teléfono, etcétera. Es necesario aclarar que esos gastos han ido decreciendo. El último presupuesto aprobado, que es el que está rigiendo para este Ejercicio del 2004, prevé un subsidio de parte de Rentas Generales de $ 10:000.000 anuales, apenas unos US$ 300.000.

Paralelamente a eso tenemos otra fuente de ingreso que, como dijo el señor Rodríguez Abreu, corresponde a toda la operativa en Laguna del Sauce por servicios de rampa. Esta actividad se desarrolla a partir de los esfuerzos que se realizaron, fundamentalmente en esta Administración -a partir de la toma de posesión del Directorio actual en enero de 2001-, por pesificar y disminuir los viáticos de las personas que la desarrollaban, así como reducir el personal innecesario. Esto permitió que esa actividad no fuera deficitaria. En este plan de recomposición que se está verificando, que muchas veces es difícil de hacer, esa actividad va a aportar un margen de ganancia que permite seguir disminuyendo -tal como ha sido la política del Ente en todos estos años- el subsidio que se recibe de Rentas Generales.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- ¿Cuál fue el monto del presupuesto del año 2001?

SEÑOR PÉREZ.- Fue de $ 25:000.000; en el dólar de la época eran unos US$ 2:500.000. Hoy está en US$ 300.000 o $ 10:000.000.

SEÑORA MONTANER.- Quiere decir que de $ 25:000.000 se redujo a $ 10:000.000.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Eran $ 25:000.000 con un dólar a $ 10. Eso bajó a $ 10:000.000 con un dólar a $ 30. Este ajuste se pudo hacer sin lastimar a nadie; ningún funcionario perdió el empleo. Además, todo el mundo tuvo tiempo para elegir -estas fueron las instrucciones que recibimos- el lugar de destino. Es muy difícil salir de una empresa de aviación, con un sueldo de $ 14.000 o $ 15.000, para pasar al INAME o a cualquier otra oficina del Estado. Es decir que manejamos los tiempos necesarios, siempre con la intención de sacarnos lo antes posible los costos de arriba, pero sin perjudicar al funcionario.

SEÑOR DOMÍNGUEZ.- Saludamos a esta numerosa e importante delegación. Lo más importante es que se pueden comprobar avances sumamente sustanciales para la empresa. En el 2001 fuimos testigos de la presencia del Directorio de PLUNA en esta Comisión y la situación en aquel momento era tremenda. Por eso saludo gratamente a esta delegación.

En primer lugar, no sé si terminaron de exponer. No quisiera comenzar con preguntas que pudieran distorsionar el hilo de la exposición.

Hay una cuestión esencial, por lo menos para nosotros: saber en qué situación está hoy PLUNA frente a la intención que ha tenido permanentemente nuestro Gobierno en cuanto a que la empresa cambie de situación. Digo nuestro Gobierno por no señalar la predisposición que siempre hubo en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, fundamentalmente del propio Ministro quien siempre ha expresado la necesidad de que PLUNA pasara a otra situación. Cuando escuchábamos la exposición de ustedes, nos venía a la memoria la insistencia del señor Ministro de Transporte y Obras Públicas en cuanto a que así no íbamos a poder seguir. En aquel momento tenía sus razones, pero nosotros teníamos la idea de que esto que sucedió podía ocurrir. Debemos reconocer que tal vez fuera un estado de ánimo o un deseo en cuanto a que podíamos mejorar nuestras empresas públicas para hacerlas efectivas, cristalinas y útiles para el Estado uruguayo. Quiere decir que no estábamos equivocados. Sin embargo, en ese momento se insistía en lo contrario.

¿Qué ocurre ahora? En un momento de despegue o de comienzo de la consolidación, aparece nuevamente la amenaza -así lo creemos nosotros- de vender todas las acciones que el Estado tiene en PLUNA. Esta es una de las cosas que más me preocupa: en qué situación está PLUNA hoy con relación a las acciones que le

corresponden al Estado. Inclusive se dijo que algunas empresas estaban a punto de hacer la compra o de ir a una subasta, aunque las modalidades no estaban muy especificadas.

También me gustaría conocer los pasos que se están dando en la sociedad anónima y la situación que se está viviendo con VARIG. Me queda sumamente clara la necesidad del papel del Ente, pero hay que ver cuáles son las amenazas que en el futuro puede tener su existencia.

Por otra parte, sería bueno conocer el número de funcionarios, técnicos y Directores que tiene el Ente.

Por último, sería bueno saber cómo funciona físicamente PLUNA luego de la subasta del Aeropuerto de Carrasco, ante la existencia de dos modalidades: una totalmente privada y otra de empresa mixta como PLUNA S.A.

Estas inquietudes me parecen las más importantes, al menos desde el punto de vista de las expectativas de la gente. La situación actual de PLUNA me parece excelente, pero me gustaría conocer los peligros que la rondan y cuáles son las perspectivas de proyección que puede tener.

SEÑOR CASTROMÁN RODRÍGUEZ.- Quiero destacar la excelente exposición del doctor Rodríguez Altez, y vaya contraposición con lo manifestado aquí en el 2001 por parte del Directorio de PLUNA, pues recuerdo que planteaban un panorama sombrío, que nos asustaba, fundamentalmente a quienes estábamos haciendo una experiencia parlamentaria por primera vez. Sin embargo en el 2004, afortunadamente, es todo lo contrario. Nosotros no somos de los que pensamos que cuanto peor, mejor. Si a PLUNA y a las empresas del Estado les va bien, también le irá bien al país y a la gente.

Algunas consideraciones del Directorio respecto a que se pueden hacer muchas cosas positivas con las empresas del Estado nosotros las compartimos totalmente.

Me afilio a lo manifestado por el señor Diputado Domínguez respecto a que nos interesaba conocer el estado de situación de PLUNA, y creemos que se ha detallado claramente.

Respecto a los trascendidos de prensa, muchas veces generan opiniones; en ocasiones detrás de ellos hay presiones de grupos económicos -es una opinión personal y me hago cargo de lo que digo-, precisamente, cuando después de mucho esfuerzo emergen resultados positivos, que muestran la capacidad no solo de quienes están a cargo de la dirección del ente sino de todos los que integran la gran familia que es PLUNA.

Al igual que el señor Diputado Domínguez, quisiera saber si la concesión del Aeropuerto Internacional de Carrasco cambió las reglas con las que trabajaba PLUNA desde el punto de vista de los costos y las operaciones dado que, como todos sabemos, ahora esa terminal está en manos de privados y eso podría cambiar las coordenadas de trabajo de la empresa.

Por otra parte, quiero destacar -no tengo por qué dudar; lo veremos en los documentos que nos dejaron- la baja del subsidio para este año respecto a lo que se entregaba en el 2001, que es sustancialmente importante, que muestra y reafirma que las empresas del Estado bien gestionadas, bien conducidas por gente que tenga puesta la camiseta del país son rentables, aun en tiempos difíciles. Los uruguayos somos muy imaginativos y creativos.

Finalmente, quiero compartir una reflexión: creo que todos deberíamos ponernos la camiseta del Ente. Aquí se ha dicho que tienen un proyecto PLUNA, y nosotros quisiéramos tener una copia ante la eventualidad de un cambio de conducción en el país, pues podría servir de base para un futuro trabajo, para seguir en la misma línea que este Directorio ha trazado; esperemos que puedan culminar la labor con éxito.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Seré breve y sintético en las respuestas a las preguntas formuladas por el señor Diputado, aunque después de la sesión podremos ampliar la información.

Respecto a las acciones del Estado, oficialmente -palabras de ayer dichas en una reunión en la Presidencia de la República-, no se venden. Acá lo que hay son negociaciones con privados interesados, que se han presentado a la Presidencia en forma protocolar para decir que de alguna manera se van a instalar en el país.

Hoy no se venden; después, si el señor Diputado desea, le explico esto con más detalle en su despacho o en otra oportunidad.

En cuanto a las relaciones de la sociedad anónima, recordarán que se tenía una política muy agresiva en el 2001 y 2002; hoy puedo decir que con el socio llegamos a entender que debe haber buen afecto entre socios -los abogados lo dicen en latín-, buena relación para que las empresas funcionen. Se ha mejorado enormemente; a pesar de las discrepancias que mantenemos en cuanto a la conformación de la sociedad las relaciones son buenas.

Respecto a la subasta del aeropuerto, creo que cualquiera de los tres gerentes que nos acompañan está capacitado para brindar una opinión al respecto, pues conocen muy bien el tema.

Y en cuanto a lo dicho por el señor Diputado Castromán en relación a la venta de PLUNA, que no son las acciones del Estado, sería bueno que el doctor Storace lo explicara.

SEÑOR STORACE.- Es un gusto estar en esta Comisión y en esta Casa, en la que tuve el inmenso honor de trabajar.

Hace muy poco que estoy en PLUNA, pero quisiera reiterar un concepto. Es una empresa pública que he visto funcionar a través del Directorio que integro, de los funcionarios que componen PLUNA Ente Autónomo y de quienes trabajan en la sociedad anónima. Esta empresa funciona por la madurez del sindicato de trabajadores y de la asociación de pilotos, así como por la calidad y la capacidad de los gerentes de la empresa. Cuando en este país discutimos si las empresas públicas pueden ser asociadas o no, a veces dejamos de lado que tienen que ser operadas por seres humanos.

Reitero que hace muy poco tiempo que integro este Directorio, pero puedo valorar lo que han hecho sus integrantes: fue una tarea excelente, que comparto y respaldo íntegramente. También he podido observar la madurez y seriedad de todo el trabajo de la dirigencia sindical. Es muy difícil encontrar en cualquiera de las empresas públicas una dirigencia sindical del nivel de la que tiene PLUNA. Y quiero decirlo porque esto la hace particular y distinta a la empresa, y porque es la única que está operando así en este país.

Una carta que se nos hizo llegar -que voy a leer- es el origen del planteo de la posibilidad de venta de la empresa. Está dirigida al Presidente del Ente Autónomo, Milton Rodríguez, fechada en Río de Janeiro el 11 de marzo de 2004. Dice así: "De nuestra mayor consideración: Tal como es de su conocimiento, con inmediata posterioridad a que las máximas autoridades de vuestro país hicieran público que estaban en condiciones de buscar nuevos socios para PLUNA, fuimos contactados por representantes de Aerolíneas Argentinas S.A. quienes, invocando haber entrevistado al Presidente de la República y obtenido su conformidad, nos solicitaron mantener conversaciones al respecto.- En el curso de esas conversaciones, Aerolíneas Argentinas S.A. dejó establecido su más vivo interés en adquirir la mayoría del capital accionario y asumir la calidad de Operador Principal de Pluna Líneas Uruguayas S.A., interés que como es notorio también hizo público en más de una oportunidad, sin que a nivel oficial se pusiera de manifiesto que a menos que se modificara la normativa vigente ello no era posible.- Si bien no hemos adoptado decisión en el sentido de desprendernos de nuestra participación en la empresa, resulta obvio señalar que los hechos antes referidos justifican sobradamente que a la postre hayamos manifestado mera disposición para recibir una oferta, advirtiendo no obstante que en todo caso su eventual aceptación debería contar con la previa conformidad de todos los demás accionistas (cf. Estatutos y Pliego de Bases y Condiciones de la Licitación Pública Internacional Nº 1/93).- En su virtud, cúmplenos hacerle saber que con fecha 4 de marzo hemos suscrito una Carta de Intención aceptando suministrar a Aerolíneas Argentinas S.A. la información necesaria para poder formular oferta y que Aerolíneas Argentinas S.A. ha cometido a Price Waterhouse & Coopers recabar dicha información dentro de un plazo fijado de común acuerdo en treinta días.- Demás está señalar que conforme a los usos internacionales en la materia, se incorporaron al pacto las más estrictas salvaguardas para impedir el uso indebido de la información a proporcionar.- Agradeciendo se sirva mantener la reserva del caso, saludamos a Ud. muy atentamente.- Por VARIG SA, Eng. Alberto Fajerman, Vicepresidente Comercial & Planeamiento".

Esta nota motivó una inmediata reunión del Directorio de Pluna Ente Autónomo con el sector de los dirigentes sindicales y con los integrantes de la Comisión Fiscal. A raíz de esa sesión, se envió una carta de

respuesta por el Ente Autónomo a PLUNA SA. Voy a dejar una copia de esa carta de respuesta, aunque quiero referir dos aspectos en los que se hizo hincapié.

El primero de ellos tiene que ver con que para hacer una auditoría, para abrir la documentación a una empresa, hay una disposición estatutaria que indica que previamente debe existir una reunión del Directorio de PLUNA SA, con consentimiento de la Comisión Fiscal; es allí que se decide mostrar la documentación, siempre y cuando exista un voto de uno de los representantes de las acciones de la Serie A. Vale decir que uno de los integrantes del Ente tendría que haber autorizado la auditoría, extremo que no se hizo y que viciaba jurídicamente lo actuado en forma inconsulta y por cuenta propia por VARIG.

El otro punto que nosotros abordamos en la contestación de la carta lo voy a resumir destacando el daño que se causaba con esto a PLUNA. Solamente voy a leer una cláusula de la carta, que es la que, a mi criterio, sintetiza todo.

En primer lugar, debemos aclarar que las facultades que tenemos como integrantes del Ente Autónomo y del Directorio de PLUNA son regladas por la Constitución y la ley. Nosotros no nos podemos apartar de las facultades ni tampoco podemos dejar de ejercer los derechos que nos imponen la Constitución y la ley, es decir, velar por los intereses del Estado uruguayo, que es velar por todos los intereses del Ente PLUNA y del capital accionario que estamos representando en la sociedad anónima.

El numeral 9º) de la carta dice: "Que es absolutamente inconveniente, de acuerdo a lo informado por los dictámenes jurídico y contable antes mencionados," -que van a ser incorporados- " la decisión unilateral de un accionista, de brindar información empresarial sin autorización del Directorio y mucho más grave entregársela a una empresa competidora e inclusive facilitar la indagatoria de una Consultora externa, sin cumplirse por la Gerencia General, ni por el accionista que la solicita, con los requisitos formales que surgen del Estatuto.- Muchas interrogantes surgen de esta situación, entre otras: ¿Qué garantía existe de que se concrete la compra? ¿Cuál es el tenor de la carta intención entre Varig S.A. y Aerolíneas Argentinas? ¿Cómo se interpreta que simultáneamente a estas gestiones la interesada, Aerolíneas Argentinas, hace efectivos sus derechos de volar con quinta libertad desde Montevideo a San Pablo y con una política de precios que no superan los costos? ¿Quién fija los límites a la requisitoria de información? por ej. políticas de clientes, incentivos, cartera de operadores principales, manejos de precios globales, estructuras tarifarias, relación de sucursales, en fin toda la política comercial.- Pero lo que es más importante, ¿existe pactada una cláusula de reciprocidad para conocer la situación patrimonial de la empresa Aerolíneas Argentinas supuestamente interesada? ¿Dicha empresa oferente es un grupo homogéneo o la integran diversos accionistas? ¿Involucra a todo el consorcio o a parte del mismo?".

Estas son las preguntas que este Directorio, conjuntamente con la dirigencia sindical, nos hicimos y que transmitimos en una carta de respuesta a Varig.

Este es el problema, pero ¿cúal podría ser la solución? No se trata solo de cargar con todos los inconvenientes sino que siempre hemos buscado una alternativa, hemos tratado de encontrar un camino de salida a todo este tema. Parecería que ahora, que estamos en un año electoral, a la finalización de una Administración y de una Legislatura, lo que deberíamos hacer con respecto al tema planteado, es que el operador tiene que operar hasta junio del 2005, que no puede dejar de hacerlo salvo una autorización expresa de las autoridades del Ente, que es un buen operador y deberíamos potenciarlo para que siguiera operando bien a PLUNA. Todo esto nos lleva a pensar en cómo defendernos de continuar adelante este tipo de amenaza. Deberíamos hacer un planteo jurídico, a nivel judicial, de una acción de no innovar, que por lo menos el estado de cosas actual, con los contratos vigentes y con la legislación vigente, no se toque hasta que se aborde todo el tema en su conjunto por parte de quienes puedan hacer una tarea más continuada al cabo de la próxima Administración. Seguro que no va a ser posible que esto sea la obra de ningún Partido, sino que va a ser fruto de la conjunción de los esfuerzos de los distintos legisladores y de los diferentes integrantes del Poder Ejecutivo el que se pueda llevar adelante y viabilizar este Ente Autónomo PLUNA S.A.

SEÑOR RODRÍGUEZ ALTEZ.- Quiero sumar a los claros conceptos del doctor Storace una aclaración en este ámbito, porque a nivel de prensa se manejaron algunas manifestaciones que no fueron exactas. Por ejemplo, se dijo que Varig podía hacer lo que quería con sus acciones, y no es así. Las acciones están prendadas a favor del Estado; por consiguiente hay una cláusula específica de las prendas -la 7º)- que dice que Varig no puede salir a vender acciones sin previo consentimiento del

Estado. Además, me remito a lo que dijimos hoy con referencia al artículo 188 de la Constitución de la República y a la Ley Nº 16.211; esta no es una sociedad anónima común. En cualquier caso que el privado quiera enajenar requerirá del consentimiento del Estado y de la transparencia adecuada para cumplir con los requisitos que debe exigir quien lo va a controlar.

Finalmente y para ser gráficos, expreso que decir una frase como esa es no tener la total información. Lo digo porque hablé personalmente con el señor Ministro de Turismo y le manifesté que había datos que le faltaban, concretamente lo relacionado con la prenda, etcétera. Habíamos salido con mucha fuerza porque era necesario para dar tranquilidad, en primer término a los funcionarios y, en segundo lugar, a los operadores y al mercado, y quedamos un poco desautorizados ante la prensa porque decían: ¿Cómo, están oponiéndose a Varig? No; en primer lugar, nosotros nos estamos oponiendo al procedimiento, como señaló en forma muy clara el doctor Storace. Y, en segundo término, les pregunto a ustedes -para ser gráfico y razonando por el absurdo-: si mañana viene un narcotraficante y le ofrece a Varig US$ 150:000.000 o US$ 200:000.000, ¿el Estado uruguayo dice que Varig puede vender libremente? Creo que con eso el concepto quedó bastante claro.

SEÑOR STORACE.- Destaqué que la auditoría requería una resolución del Directorio, y es así. Ahora agrego que, de acuerdo con lo que nos han informado las autoridades de Varig, parecería que lo que se les mostró fue el balance, que es un documento público y no parecería que pusiera en peligro la parte estratégica de la empresa.

SEÑOR RIOLFO.- Con relación a la consulta, quisiera dividirla en tres partes.

Por un lado, la relación de PLUNA con el nuevo concesionario del aeropuerto desde el momento en que asumió; por otro, los beneficios en materia edilicia que ha vivido la gente que está conviviendo en el aeropuerto con ellos y, por otro, los costos.

En cuanto a la relación de PLUNA con el nuevo concesionario, es aceptable, tenemos muy buena comunicación, mantenemos reuniones periódicas, discutimos sobre la parte de tarifas y también nos han dado participación en las diferentes reformas que piensan hacer; por lo menos han recabado nuestra información.

En cuanto a las mejoras, todavía ninguna de ellas se pudo concretar. Recién el lunes van a comenzar con una reforma parcial del aeropuerto, para luego crear uno nuevo en otro lugar.

En materia de costos, todos estábamos preocupados por cómo iban a impactar. Los costos aeroportuarios -como bien decía el doctor Rodríguez Altez-, además de la rampa, tienen una incidencia importante en los costos de las líneas aéreas y, por ende, repercuten en las tarifas. Con relación a los costos, el impacto que tuvieron PLUNA y las otras compañías aéreas fue el de la suba de los alquileres. Hubo un incremento en el alquiler por metro cuadrado, que ronda entre un 30%, un 40% y hasta un 100%, dependiendo de las áreas, de qué tipo de oficina y de qué tipo de espacio, porque hay espacios de angar, de oficinas de atención al público y otras oficinas administrativas. Pero todo lo que es incremento de costos pasa a lo que es la unidad de control, que está presidida por la DINACIA. La unidad de control es donde las compañías y los servicios en general del aeropuerto plantean sus inquietudes para que sean discutidas con el nuevo concesionario. En realidad, el incremento de costos que ellos propusieron en su momento fue mayor al que se concretó.

Otro tema que también nos preocupaba y que hemos trasladado a la unidad de control tiene que ver con algunos costos nuevos que aparecen, por ejemplo, el de utilización de mostradores -que es algo que no se cobraba- sin hacer determinados arreglos en ellos. Es un costo que no está efectivo en este momento, pero que va a entrar en vigencia posiblemente dentro de uno o dos meses.

Asimismo, hay otros costos que quieren transferir a las líneas aéreas por intermedio de nuestros proveedores. Por ejemplo, en materia de "catering" quieren cobrar un porcentaje adicional por entrar al aeropuerto y, como es obvio, el proveedor, que también trabaja con sus costos en una forma marginal, los quiere trasladar a la línea aérea; evidentemente, eso la línea aérea tampoco lo puede aceptar porque sería un incremento de costo

Algo similar nos ha pasado con el combustible y voy a solicitar al contador Cabrera que lo explique.

SEÑOR CABRERA.- A partir de febrero, el nuevo concesionario está intentando aplicar una tasa aeronáutica sobre el combustible que, en un principio, sería de un 3% del valor total del combustible abordado a la aeronave. Es un tema que a PLUNA en particular le representaría un costo adicional del orden de los US$ 140.000 o US$ 150.000 anuales, sin ninguna contraprestación efectiva, porque nada cambió para justificar una inversión en la logística del combustible ni en ninguna otra área que implique que sea necesario recaudar esa tasa. Ante esta situación, hubo una reunión de la Cámara Aeronáutica Uruguaya con el respaldo de AITAL -que es la Asociación de Compañías Latinoamericanas- y de IATA, y se elevó una carta a la unidad de control, con copia al concesionario y a las petroleras, instando a las compañías aéreas a no pagar esa tasa aeronáutica. En los hechos, hasta el día de hoy no la estamos pagando, pero es un tema que está en discusión y negociación y no sé qué fin tendrá.

Otro tema que afectó un poco nuestro flujo financiero fue el de la tasa de embarque. Como saben, la gran mayoría de las tasas de embarque se recaudan en el momento de la venta de los pasajes. Hasta el momento de la asunción del nuevo concesionario nosotros recaudábamos en un mes, cobrábamos a los quince días y lo vertíamos a la DGIA a los sesenta días. El concesionario está reduciendo esos plazos y los va a llevar a los treinta días. Entonces, gradualmente, va a ir bajando cinco días el vencimiento, para que dentro de tres o cuatro meses, lo que cobremos, por ejemplo, en el mes de abril, sea depositado a ellos en mayo. Ante eso no ha habido una objeción; simplemente ha afectado nuestro flujo financiero.

SEÑOR PRESIDENTE.- Queremos felicitar a los integrantes del Directorio de PLUNA por la gestión realizada y por el plan estratégico de futuro que piensan implementar, que creo será útil como propuesta para todos los partidos políticos.

No soy dogmático y pienso que la solución para PLUNA no tiene por qué ser la misma que para otra empresa. El camino a transitar puede ser o no el mejor; lo importante es cómo se ejecuta. En este caso, sin duda, el camino elegido fue bien ejecutado.

SEÑOR RODRÍGUEZ ABREU.- Los integrantes del Directorio de PLUNA estamos muy agradecidos con la Comisión por habernos recibido.

Les queda todo lo explicado en la pantalla, los recortes de prensa del período en que hemos estado al frente de la empresa, los documentos que hemos dejado en poder de la Comisión y la explicación técnica expuesta por los Gerentes, que también son funcionarios y que seguramente podrán participar de la reunión con la delegación de funcionarios. No tengo dudas de que los funcionarios no tendrían inconveniente en que nosotros también participáramos, pero creemos que no es ético.

Si alguna cosa faltara, quedamos a las órdenes para enviarla a la brevedad.

Este ha sido el esfuerzo de todos los uruguayos, incluidos los legisladores, el Poder Ejecutivo y los funcionarios. Esto se hace con ganas.

Muchas gracias.

(Se retiran de Sala los integrantes del Directorio de PLUNA)

(Ingresa a Sala una delegación de la Organización de Funcionarios de PLUNA)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas tiene mucho gusto en recibir a una delegación de la Organización de Funcionarios de PLUNA, integrada por las señoras Elina Rodríguez, Alejandra Díaz y Fernanda Delgado y por los señores Gualbert Trelles, Fernando Alberti, Gustavo Furest, Anthony Speciali, Wilson Rodríguez y Andrés Telechea.

Continúan en la reunión el contador José Cabrera, el Gerente de Planificación, señor González, y el técnico Sergio Riolfo.

SEÑOR RIOLFO.- Para no reiterar lo expresado por el doctor Rodríguez Altez, vamos a centrarnos en los aspectos técnicos, especialmente en lo relativo a la flota.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Lo expresado por el doctor Rodríguez Altez tiene mucho que ver con lo que nosotros venimos a comentar, que son los cambios experimentados desde el 2001 a la fecha.

En cuanto a la flota, en el año 2001 estábamos posicionados con tres Boing 737-200, propiedad de PLUNA. Además, teníamos arrendados dos Boing 737-200, de años anteriores a los de PLUNA, y un Boing 737-200 arrendado en régimen de utilización compartida con VARIG; PLUNA lo utilizaba determinados días de la semana y VARIG los restantes. Prácticamente, PLUNA lo utilizaba entre semana y VARIG los fines de semana.

A la fecha, nuestra flota se compone por los tres aviones propiedad de PLUNA ya mencionados, más un Boing 737-300, un 767-300 ER, un 757-200 ER y un ATR 42-300, todos arrendados.

Se podrá decir que desde el punto de vista cuantitativo la diferencia es poca -solo tenemos un avión más-, pero desde el punto cualitativo queremos remarcar algunas de las ventajas que nos brinda este parque aeronáutico.

En primera instancia, la modernización de la flota -son aviones de 1990 en adelante- nos permite cumplir con el muy sofisticado público al que estamos sirviendo. Actualmente, los pasajeros han adquirido conocimiento de la aeronáutica y comparan con la competencia los medios que se utilizan para el transporte. Esto nos ha llevado a acceder a aeronaves de los últimos años y a ponernos a tono con nuestra competencia.

Las más modernas aeronaves tienen menores costos operativos. Por ejemplo, un elemento muy importante para nosotros es el costo del combustible. En ese rubro nos permiten un ahorro.

También nos permiten una flexibilidad en la oferta, porque con esta flota tenemos aeronaves que van desde el rango de los 50 asientos hasta el rango de los 237 asientos. Esto quiere decir que podemos servir a mercados de alta densidad y a mercados en los que el flujo de pasajeros no es muy importante, por lo menos al comienzo. Es decir que nos permite explorar nuevas cosas.

Por otra parte, nos permiten operar con facilidades aeroportuarias de diferente categoría. Algunas aeronaves, por su porte, necesitan determinadas infraestructuras aeronáuticas para operar y otras exigen menores condiciones

Esto nos brinda la posibilidad de realizar vuelos nacionales y de unir el exterior a equis puntos del país, más allá de los de Montevideo y Punta del Este. Por ejemplo, próximamente pensamos volar a Salto. Previamente, a partir del 2 de mayo comenzaremos a volar Aeroparque-Salto en modalidad de charter, a efectos de generar un flujo de tráfico y potenciar ese destino turístico, que consideramos muy importante para el país.

Esa flota también nos permitió comenzar a explotar algo muy importante para la aeronáutica: la carga. El avión 767-300 tiene una capacidad de carga de 15 toneladas, aproximadamente; nosotros en la pantalla mostraremos cómo ha sido la evolución de ese rubro, que nos ha permitido dar un apoyo sustancial a las exportaciones del Uruguay productivo. Es una variedad requerida para la operación no regular, porque la operación regular tiene una característica diferente; prácticamente los operadores requieren de PLUNA transporte aéreo y ellos lo complementan con el transporte terrestre, con hoteles, traslados, etcétera. Ese es un rubro en el que exigen desde aeronaves de determinada cantidad de pasajeros hasta aeronaves muy grandes, buscando abaratar lo máximo posible el costo de todo el paquete. A su vez, es nuestra función traer pasajeros a Uruguay desde diferentes destinos. Para esto serviría el ejemplo del vuelo Aeroparque-Salto que, reitero, comenzaremos en modalidad de charter con algunos operadores.

Esto lo venimos haciendo desde hace mucho tiempo con otros operadores importantes de Chile o uruguayos, con quienes hemos desarrollado rutas que hace un tiempo podían considerarse utópicas, como por ejemplo, volar San Pablo-Punta del Este en pleno invierno. Hoy lo estamos haciendo en forma permanente durante todo el año.

Con respecto a destinos continentales de distancia media, dentro de América, con las naves apropiadas podríamos volar a otras capitales sudamericanas, centroamericanas o del Caribe. Con la flota anterior, esto era imposible.

Nuestra actual flota se compone por naves 737-200, 737-300, ATR de cincuenta plazas -recientemente incorporado; es el que aparece en el medio de la pantalla-, 757 y 767.

Nuestras rutas regulares son las siguientes. Estamos operando el puente aéreo Montevideo-Aeroparque, en el que PLUNA ofrece cinco frecuencias diarias, promedialmente con ocupación de 64%, distribuidas en todo el espectro horario. La competencia ofrece una cantidad similar de frecuencias, de modo que, de acuerdo con el porcentaje de ocupación, se deduce que la demanda está perfectamente satisfecha con la oferta que hay en esa ruta.

Estamos ofreciendo tres frecuencias diarias para San Pablo, con 65% de ocupación promedialmente, en horarios que sirven tanto al tráfico de pasajeros ejecutivos de Uruguay como al tráfico de pasajeros ejecutivos de San Pablo, y al tráfico de turismo, implementando conexiones con VARIG hacia todo el mundo.

Con respecto al vuelo Buenos Aires-Punta del Este, en temporada baja tenemos dos frecuencias diarias y en temporada alta hay cinco. La diferencia podría parecer poca, pero lo que ocurre es que en alta se ofrecen naves 757 o 737, con mayor capacidad. El avión de cincuenta plazas nos ha permitido servir a Punta del Este con dos frecuencias diarias en invierno, hecho que antes, con un avión de mayor porte, era prácticamente inviable, aunque nosotros lo hacíamos igual. La ocupación promedio anual es de 60%.

Finalmente, tenemos Montevideo-Río de Janeiro-Madrid, con tres frecuencias semanales, con 89% de ocupación. Actualmente volamos el tope de las frecuencias que Uruguay tiene concedidas, por un acuerdo bilateral, por España. Son tres frecuencias semanales las concedidas; se podría operar un vuelo extra, pero en régimen de vuelo especial, no continuado en el tiempo.

Estas cuatro son las rutas más importantes de PLUNA, y lo son desde dos puntos de vistas. El histórico, porque son las que se vienen volando desde hace muchísimos años, y el económico, porque representan la mayor parte del ingreso que genera la empresa, que nos permite comenzar a trabajar el inicio de otras rutas con alguna forma de subvención cruzada. Esto nos permitiría explorar destinos como Salto, por ejemplo, con niveles de precios apropiados para generar esos mercados.

Otras rutas regulares son las siguientes: Santiago de Chile, con tres frecuencias semanales y 44% promedio de ocupación -la relevancia de esta ruta la tiene la carga-; Asunción del Paraguay, volando en código compartido con TAM Mercosur; y Montevideo-Porto Alegre-Río de Janeiro, que también lo volamos en código compartido con VARIG.

El código compartido es una modalidad por la cual existe una empresa que es la efectivamente operadora del vuelo y otras terceras empresas que pueden aportar su marca para comercializar ese producto, vendiendo sobre el vuelo operado por la primera empresa. En estos dos casos PLUNA sería la empresa denominada de "marketing", es decir, la empresa que vende con su marca sobre el vuelo operado por TAM, para el caso de Asunción, y por VARIG para el vuelo Montevideo-Porto Alegre-Río de Janeiro.

Como rutas no regulares hemos servido los vuelos Santiago de Chile-Punta del Este. Desde hace un par de años estamos volando conjuntamente con un operador chileno, sirviendo esta ruta. El último año, en modalidad de charter, servimos cuatro frecuencias semanales en vuelos directos, y a través de Montevideo mediante el equipo 767, creando un flujo muy importante de pasajeros entre ambas ciudades.

San Pablo-Punta del Este lo estamos trabajando desde hace tres años. Esta iniciativa comenzó con el Hotel Conrad de Punta del Este. Nosotros empezamos a volar durante todo el año con una frecuencia semanal, que se está continuando desde hace un tiempo.

En cuanto al nordeste brasileño, somos la empresa de la región que más puntos esta sirviendo en esa zona en la modalidad no regular, trasladando pasajeros de Uruguay, Argentina y Chile hacia esos destinos.

Tanto Río de Janeiro-Punta del Este como Porto Alegre-Punta del Este son vuelos que los estamos desarrollando desde hace un tiempo con el Hotel Conrad. Curitiba-Punta del Este es un ejemplo similar.

Reitero una vez más que el próximo 2 de mayo comenzaremos a volar Buenos Aires-Salto.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿El vuelo no regular es el que se realiza una vez por semana, por ejemplo?

SEÑOR GONZÁLEZ.- La no regularidad se entiende como algo que se hace en forma más cerrada, por lo general compartido con algún operador.

Si el señor Diputado habla de regularidad en el tiempo puedo decir, por ejemplo, que San Pablo, Río de Janeiro, Porto Alegre y Curitiba se vienen operando desde hace tres años con el Hotel Conrad. Es decir, existe regularidad temporal, pero la oferta abierta de lugares está restringida. Es el Hotel Conrad quien traslada a sus pasajeros, nosotros le servimos y hacemos una comunidad para tener un producto aceptable. Digo esto porque en San Pablo la oferta de destinos es muy amplia: uno puede elegir ir a Punta del Este como a cualquier otra parte del mundo, buscando determinadas condiciones, y una de ellas es el precio. Entre el Hotel Conrad y PLUNA establecemos ciertas características para que el precio final sea competitivo con respecto a otros destinos.

En esta gráfica mostramos cómo ha sido la evolución de la carga, principalmente con el advenimiento de la aeronave 767-300, diseñada para el transporte de pasajeros para distancias largas, con capacidad de carga. Si observamos la línea celeste, vemos que para el 2003 la cantidad de carga que ha salido del sur con dirección norte ha sido de 1.600 toneladas, aproximadamente. Si lo comparamos con el 2001 o 2002 veremos que el crecimiento en este rubro es notorio.

En cuanto a los proyectos de PLUNA S.A. y a la flota, nuestros próximos pasos serán reemplazar los Boeing 737-200 a efectos de realizar una modernización de nuestro parque aeronáutico. También se prevé tener más aviones con capacidad de cincuenta asientos para que puedan reforzar estos primeros pasos que estamos dando para el desarrollo de otros puntos turísticos dentro del país, e incrementar la flota de fuselaje ancho porque, independientemente de que estamos conectando Uruguay con España, podría ser posible comunicar a nuestro país con otras partes del mundo a larga distancia.

En cuanto a rutas, se prevén otros destinos nacionales -es decir, desde el exterior hacia otros lugares dentro del Uruguay-, nuevos destinos americanos -unir Uruguay con otros puntos de Latinoamérica-, y nuevos destinos intercontinentales en Europa o Estados Unidos de América.

También es nuestra intención posicionar a PLUNA entre las principales empresas operando vuelos no regulares. De hecho, nosotros ya ocupamos un lugar importante en ese rubro.

SEÑOR RIOLFO.- Entre otros proyectos, estamos analizando el envío de pequeños paquetes, conocido como carga expresa. Es algo que vamos a implementar en el correr de este año, comenzando con las diferentes rutas de PLUNA, para luego con la empresa VARIG acordar extenderlo a otras partes del mundo.

Otro proyecto que estamos considerando -ya mencionados por el doctor Rodríguez Altez- es el servicio de atención en tierra, que popularmente se llama servicio de rampa. Es más que un servicio de rampa, pues permite una conjunción de servicios para otras empresas, como el de check-in, de rampa propiamente dicho, de operaciones de vuelo.

En estos momentos la ley nos habilita a autoprestarnos el servicio o a prestar servicios para una tercera compañía. Para esto hay que hacer una importante inversión a efectos de cumplir con la normativa, pero los ahorros que se generarían serían considerables.

Otro de los puntos es el mantenimiento de aeronaves y la capacitación aeronáutica como centro de ingreso. Como decía en la presentación el doctor, una de las cosas que hemos hecho fue recuperar mucho de los trabajos de mantenimiento que se hacían en el exterior y comenzar a hacerlos localmente; antes se hacían en Brasil y ahora los estamos haciendo en Montevideo.

Nuestra idea es que con el correr del tiempo y con proyectos concretos transformemos el mantenimiento de las aeronaves en un centro de ingreso, al igual que la capacitación; no hablo solo de capacitarnos nosotros sino de brindar capacitación a terceros, como va a suceder inclusive este año con la propia Varig, que es

nuestro socio. También estamos próximos a incorporar un sistema integrado de gestión e información gerencial. Todo esto apunta a la remodelación del "software", a incorporar tecnología e información, porque la empresa se había quedado un poco en ese aspecto, y hemos logrado muchos avances en este período.

SEÑOR GONZÁLEZ.- El doctor Rodríguez Altez ya mencionó mucho de los que nosotros habíamos dicho. Me resta agradecer a los señores Diputados y dejar constancia de nuestro agradecimiento al Directorio de PLUNA Ente Autónomo por habernos honrado con su invitación y haber considerado nuestra experiencia para el soporte de la presentación propia.

SEÑOR PRESIDENTE.- El motivo de la convocatoria al Directorio de PLUNA a esta Comisión era la eventual venta de Varig; también fue invitada una delegación de funcionarios

Hubo una respuesta clara de parte del Presidente y de los Directores acerca de lo que ha ocurrido y ahora vamos a escuchar la posición de los funcionarios.

SEÑORA DELGADO.- Soy Vicepresidenta de la Organización de Funcionarios de PLUNA.

Debemos agradecer a la Comisión por recibirnos y excusar al Presidente de la Organización que no pudo concurrir por motivos de trabajo; él es comandante de nuestro boeing 767 y está cumpliendo un vuelo intercontinental. Si se me permite, voy a ceder la palabra a nuestra representante en el Directorio de PLUNA.

SEÑORA RODRÍGUEZ.- Me parece que es importante señalar dos o tres cuestiones que son casi una condición preliminar para hacer cualquier análisis del tema.

A partir de diferentes anuncios que se han hecho por distintos actores -caso Varig- o de algún tipo de declaración por parte de actores gubernamentales, hemos manejado públicamente nuestra postura en el sentido de la posible venta del paquete accionario de PLUNA en forma parcial. Hemos dicho que nuestro planteo en este sentido básicamente se sintetiza en una frase: "no innovar". Decimos no innovar porque consideramos que la empresa, al día de hoy, está llegando básicamente a logros equilibrados. Este es un primer elemento que nos parece que debería hacer reflexionar al conjunto del sistema político sobre la conveniencia o inconveniencia de procesar una venta, aun cuando sea parcial, de las acciones.

Nosotros, que hemos sido muy críticos con el proceso licitatorio y con la gestión llevada adelante por Varig en su momento, señalamos que esta es la ocasión menos oportuna para proceder a cambios tanto en el comportamiento del paquete accionario como en el propio contrato de gerenciamiento. En ese sentido, hemos ubicado públicamente que el contrato de gerenciamiento estaría finalizando el 27 de junio de 2005 y hemos planteado que en todo caso sería correcto, tanto desde el punto de vista empresarial como político, fundamentar por qué ahora cambiar y por qué no hacer cambios que sean objeto de los más amplios acuerdos y consensos en la materia, sobre todo cuando antes que hablar específicamente de PLUNA, habría que hablar también de cuál es la política de transporte aéreo en la región, definir cuáles son los marcos en términos de operativa nacional y ver cómo estos se vinculan con toda la serie de acuerdos regionales que operan en el sector.

Básicamente, también queremos plantear algunas cuestiones. Sin ninguna cuota de soberbia y a pesar de tener esta postura crítica, digo que hemos sido parte de la construcción de todos estos proyectos. Hemos trabajado conjuntamente -esta es una señal concreta: no hay objeción -al contrario- al hecho de que se queden en esta reunión compañeros que participan del "staff" clásico gerencial-, e independientemente de no perder perfil como organización sindical, hemos desarrollado los acuerdos que a nuestro juicio son imprescindibles para que cualquier proceso, sea empresarial o institucional, salga adelante: instalar lógicas operadoras de las diferencias, que si bien no las eliminan, en todo caso contribuyen en términos positivos y -como se dice hoy- proactivos a definir políticas concretas. Esto nos parece central.

Por otra parte, queremos marcar dos o tres cuestiones que también nos parecen importantes en este sentido. Actuamos más allá de la defensa de los puestos de trabajo. Nosotros, como organización, hemos tenido perspectiva en el sentido de ubicar a PLUNA no solamente como una herramienta al servicio de los trabajadores, no solo como el elemento que defiende los puestos de trabajo de muchas familias -que es importante y lo hacemos, no en forma vergonzante-, sino como un engranaje más vinculado al desarrollo de

un proyecto de país turístico y también de país productivo. Por eso el énfasis cuando, en definitiva en términos paradigmáticos, se incorpora el 767- 300, en hablar de la necesaria flexibilidad de esta operación y de que tenía dos características: no solamente transportaba pasajeros sino también carga. Y este no es un tema menor, porque si bien el aéreo es una de las modalidades de transporte de carga, es poco explotada y al Uruguay su empresa no le estaba dando satisfacción en esta última etapa.

También -y esto creo que pueden refrendarlo cualquiera de los compañeros aquí presentes, independientemente de cuál sea su estatuto funcional dentro de PLUNA- hemos empujado conjuntamente el tema de vincular dos conceptos que en este país están poco claros. Cuando escuchamos a algún Ministro que sale a hablar del proceso de PLUNA hoy, que dice que PLUNA está cambiando porque se instaló competencia, queremos señalar dos cosas. Cuando se habla de competencia, se hace referencia al surgimiento de una empresa a nivel nacional que se llama UAir, que empezó a operar el 29 de diciembre. Pero en el año 2001, ya habíamos sustituido dos equipos que, a nuestro juicio, tenían determinado nivel de obsolescencia y que en términos de costo-beneficio no eran los más adecuados, con dos matrículas, que fueron sustituidas por el 737-300; luego, se incorpora el 767-300, después el 757 y, por último, el ATR. En definitiva, esto es parte del tránsito hacia un proyecto que pretende establecer que PLUNA tiene que ser una empresa necesariamente flexible.

Recién se preguntaba acerca de qué es la operación no regular. En definitiva, conceptualmente lo que permite la operación no regular es ser muy flexible y asociarse circunstancialmente con distintos tipos de operadores, conjugando eso de lo que se habla mucho y se hace poco, que es ganar-ganar porque, en realidad, lo que se está haciendo en muchos lugares es perder-perder o ganan unos pocos y no gana el país. En ese esquema está el tema de mirar que el turismo no se agota en Maldonado-Punta del Este, de mirar para el litoral y el planteo de hacer un esfuerzo sustantivo, muchas veces también dejando de lado algunas reivindicaciones que le son propias y muy caras a los trabajadores. ¿Esto por qué se hace? ¿Porque somos dadores de sangre? Porque, más allá de ser trabajadores, con orgullo, somos ciudadanos uruguayos, pretendemos vivir en este país, apostamos a vivir en este país y a que seriamente se discuta de turismo en términos de políticas de Estado.

Entonces, creo que es importante empezar a desmitificar algunas cuestiones. Se habla de política de cielos abiertos, y nosotros decimos: "ni tan tan, ni tan poco". Hay experiencia internacional en materia de políticas de desregulación; por ejemplo, en Estados Unidos allá por la década del ochenta esto provocó el surgimiento de 300 compañías, pero quedaron 5.

Por otra parte -supongo que lo deben haber manejado acá- recientemente hubo conversaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos con relación a este tema y, en definitiva, la Unión Europea respondió: "Nosotros abrimos, si ustedes abren", y Estados Unidos respondió que no. Entonces, da la sensación de que más vale hablar de sana competencia, como lo han hecho algunas organizaciones que están en el tema del transporte aéreo internacional sobre el cual se ha discutido mucho. Y ¿saben por qué se habla de sana competencia? Porque, entre otras cosas, en el transporte aéreo no se puede propiciar que se opere en detrimento de algo que es central: la seguridad. Da la sensación de que a veces la seguridad no cotiza; no cotiza hasta que no hay accidentes; no cotiza hasta que no se visualizan las consecuencias de gestiones absolutamente inadecuadas que no atacan temas centrales como, por ejemplo, el del mantenimiento.

Sobre esto, además, hemos documentado posiciones y después voy a solicitar al doctor Trelles que dé lectura a algunos documentos que presentamos formalmente ante las autoridades competentes. ¿Por qué? Porque nosotros estamos ante un sector de actividad que tiene aparentemente una regulación múltiple: quien otorga permisos es el Ministerio de Defensa Nacional a través del organismo competente, que es la Dirección General de Aviación Civil; el Ente está sujeto a una relación institucional con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas; el Ministerio de Turismo también forma parte de la Comisión de Política Aeronáutica, lo que vulgarmente se conoce como la "super Comisión", así como también el Ministerio de Relaciones Exteriores, etcétera.

Hasta ahora nadie nos ha contestado esta pregunta: ¿cuáles son las cinco razones para vender PLUNA en este momento? Nosotros no las tenemos claras y decimos que en un tránsito hacia un nuevo gobierno, con elecciones en octubre, da la sensación de que estos procesos, que comprometen de alguna manera también al Estado uruguayo por un período muy importante, implican decisiones que no deberían tomarse sin abordar el tema de fondo, porque no se puede pretender que estos temas se resuelvan con un retoque o diciendo: "ahora que apareció la competencia". Queremos decir que PLUNA compite y desde hace muchos años. Entre otras

cosas, no puede fijar sus tarifas sino que, de alguna manera, las fija el mercado. Ha competido históricamente. Uno de los eventuales oferentes como socio, Aerolíneas Argentinas, trabaja en conjunto con PLUNA en el puente aéreo, pero es su competidor. Podríamos seguir relatando cosas que supongo que ustedes deben haber escuchado por parte de los Directores del Ente.

Asimismo, tenemos una preocupación fundamental. En este país la propuesta, el proyecto, el compromiso más allá de la discrepancia parece que paga poco. Da la sensación de que no paga cuando escuchamos algunos planteos -y lo voy a decir concretamente, porque se ha hecho referencia a esto a nivel de prensa- que se hacen a nivel gubernamental como que PLUNA ahora está en condiciones de buscar nuevos socios. Y lo decimos desde la postura más crítica: nosotros no estamos abrazados a Varig como abrazados al rencor, pero sí queremos señalar que, en todo caso, por allá por 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, estos temas no estuvieron planteados. Es cierto que PLUNA tuvo que salir de una situación económica y financieramente compleja y difícil: Pero también es cierto que PLUNA logró superar estos obstáculos en el contexto de una de las crisis más pronunciadas de la región, y no solo en términos macroeconómicos sino también de los propios transportistas. Hoy se hablaba de Maldonado, pero no fue a UAir, a Aerolíneas Argentinas o a otra empresa que se le vino a pedir que mantuviera una operación cuando esta no tenía retorno desde el punto de vista de la rentabilidad. Se le pide a PLUNA y por una razón lógica; porque, de alguna manera, tiene que combinar la rentabilidad y el lucro con servir a los intereses nacionales. ¿Es que se lo van a pedir mañana a otra empresa y esta dará las garantías de confiabilidad en este sentido?

Me gustaría que el doctor Trelles desarrollara el concepto de sana competencia, porque el sector aéreo es muy específico y muy concreto; no tiene misterios, pero cuando se plantea que la competencia en este caso es la libre competencia, tenemos serias dudas y reservas al respecto. Y este documento -que luego vamos a entregar a la Comisión- es el que oportunamente presentamos ante la Dirección General de Aviación Civil. En todo caso, es un documento que, más allá de que está acompañado de una consulta a un jurista internacional, tiene el modesto valor de que nos hemos hecho cargo y lo hemos firmado en nuestra doble condición: como sindicato y como accionistas.

SEÑOR TRELLES.- Con respecto al concepto de sana competencia que plantea la señora Elina Rodríguez, debemos decir que, en general, en el mundo los países tienen una tendencia proteccionista muy marcada. Esto es particularmente válido para los países del primer mundo, porque más allá de las polémicas entre Europa y Estados Unidos y de los desencuentros en esta materia, está el hecho incontrovertible de que ante la crisis descomunal que se desató a nivel del transporte aéreo con motivo de los acontecimientos del 11 de setiembre, la primera medida que tomó Bush contenía tres o cuatro aspectos, entre los que figuraba un subsidio por US$ 9.000:000.000 a las empresas aéreas. De manera que cuando decimos alegremente que la competencia ayuda, como si estuviéramos hablando de un mundo ingenuo en el cual no hay otros factores a considerar, nos estamos olvidando del papel que juega el transporte, en particular el aéreo, desde el punto de vista estatal y de la relación estratégica a nivel mundial.

Por eso decimos que confrontar el concepto de competencia es absurdo, y no lo hacemos. Plantear la competencia como la saturación del cielo uruguayo de líneas que están a punto de dar pérdida, conduciendo a la ruina de todas las empresas luego de haber trabajado durante años para lograr en el 2004 cifras equilibradas en una empresa como PLUNA, es una especie de atentado contra un esfuerzo que, en última instancia, se ha hecho con mucho afecto y con mucha inteligencia, porque el sindicato ha tenido una participación central, ha cumplido un rol muy peculiar, típico de un sindicato moderno. Me atrevo a decir que, sin abdicar de sus principios, ha jugado un papel protagónico en todas estas innovaciones y cuestiones como las que se plantearon en el informe.

Hay una cuestión a la que me quiero referir brevemente, antes de entrar al concepto de la sana competencia. En esta última etapa del proceso, desde que comienza a funcionar PLUNA S.A., en que hemos padecido situaciones gravísimas y crisis muy importantes, para nosotros es fundamental llegar a un puerto, que en definitiva es independiente hasta de coyunturas políticas. Este puerto tiene relación con los intereses del país y con nuestra intención de que se valore adecuadamente a nivel político y del conjunto de la sociedad el papel de futuro que se juega en todo esto.

Aquí la señora Rodríguez hacía referencia a la ayuda que pidieron desde Punta del Este y que PLUNA dio sabiendo que eso iba a incrementar sus pérdidas. Cuando hablamos de traer gente, por ejemplo de Santiago

de Chile a las termas, está claro que no se está aplicando un criterio oportunista sino pensando en el país.

Lo de no innovar para nosotros es una cuestión fundamental; no innovar porque hemos llegado a una etapa del desarrollo en la cual, para poder dar un paso esencial como el cambio de socio o como el desprendimiento por parte del Estado de sus acciones, más allá de todas las cuestiones jurídicas involucradas, es necesaria una meditación y una elaboración profunda acerca de hacia dónde nos dirigimos, qué proyectos y propósitos tenemos y qué es lo que estamos perdiendo. No podemos perder alegremente PLUNA tal como está concebida ahora, ni las acciones del Estado en PLUNA. No podemos perderlas alegremente como si nos sacáramos un peso de arriba y diciendo: ¡Por suerte podemos tener socios! Podemos tener muchos socios, porque PLUNA es una presa codiciada. Pero también hay empresas, algunas de renombre, que se dedican a desmantelar otras, a pagar determinados precios por tenerlas cerradas o para vender lo que contienen y obtener algo más que la miseria que pagaron. Y tenemos experiencias muy próximas de situaciones desastrosas planteadas en esta materia.

Por último, voy a leer una pequeña cosa para centrar el tema de la sana competencia. Dice así: La CLAC ha definido para la región que es necesario promover una sana competencia entre los transportadores, dejando de lado definiciones como las de libre competencia o competencia a secas. Estas definiciones, adoptadas por la autoridades aeronáuticas de toda la región, parten de la base de los postulados del Convenio de Chicago: transporte seguro, ordenado y económico. Esto se ha definido no solo para enfrentar la competencia voraz de los transportadores del norte sino además para evitar que en la región nos destruyamos entre nosotros. La sana competencia implica que en materia de acceso al mercado y capacidades de servicios se debe ser cuidadoso y estudiar la situación, analizar la evolución del tráfico, las estadísticas, considerar las proyecciones de mayor autoridad técnica, como la OACI o IATA, la situación económica de los países involucrados en el tráfico, el Producto Bruto Interno general y per cápita, el factor de ocupación de los vuelos actuales y proyectados, la evolución de los costos y tarifas. Si no se consideran estos elementos, no es posible establecer y mantener una sana competencia ni evaluar las necesidades de los usuarios o el interés de cada Estado concreto sobre el establecimiento o aumento de ciertos servicios aerocomerciales.

SEÑOR DOMÍNGUEZ.- Es interesante percibir que la exposición de los trabajadores de PLUNA es un complemento de lo que ya hemos recibido de parte de los integrantes del Directorio.

Me gustaría saber cómo ven los trabajadores, más allá de que es evidente que tienen una sintonía con el Directorio, la situación actual de PLUNA y cómo ven ese proyecto que -por las pruebas que nos ha dado el Directorio y por lo que hemos escuchado- ha ido evolucionando. Existe un proyecto PLUNA concreto, que quedó en nuestro poder, y quiero saber si los trabajadores lo comparten.

A partir de la reunión de hoy contamos con una sustanciosa información, pero me gustaría saber cómo se sienten en el Aeropuerto de Carrasco, recientemente concesionado, porque supongo que la situación de los trabajadores que cumplen funciones allí ha cambiado.

Aunque se trata de una cuestión menor, me gustaría saber cuántos son los funcionarios, qué categorizaciones tienen y dónde cumplen sus tareas.

Por último, voy a hacer una reflexión política. Como todo el país sabe, nuestra fuerza política, el Encuentro Progresista, Frente Amplio, trabajó muy duro por el tema de ANCAP. Recuerdo que uno de los argumentos que manejamos con mayor intensidad fue la amenaza que tenía PLUNA. Lo sentíamos así. Además, en el 2001 recibimos en esta Comisión a los integrantes del Directorio de PLUNA -no recuerdo si los trabajadores estuvieron-, quienes expusieron la triste realidad que se vivía. La reflexión es la siguiente. Hemos dado pasos muy importantes, y quiero felicitar -como lo hice con los integrantes del Directorio- a los trabajadores, quienes son la base más sólida de todo emprendimiento.

SEÑOR CASTROMÁN RODRÍGUEZ.- Esta reunión con las autoridades de PLUNA y con los trabajadores ha sido de las más enriquecedoras que hemos tenido en el Parlamento. Tenemos un volumen impresionante de material para estudiar. Coincidimos con muchas de las cosas que aquí se dijeron, inclusive por parte de alguno de los Directores que manifestó casi textualmente que las empresas públicas bien gestionadas son parte sustancial de un país que pretende salir de la situación en la que se encuentra.

En el año 2001 el Directorio de PLUNA hizo una serie de planteos en la Comisión; todos salimos cabizbajos de la sesión por la situación problemática por la que atravesaba la empresa, que tenía un pasivo que asustaba. Hoy concurrieron a esta Comisión, diría que con alegría, por haber cumplido una misión casi imposible. Lo poco común, pero positivo, es que los trabajadores han participado en este proceso de mejora de gestión, de mostrar una PLUNA diferente; de seguir por ese camino, la empresa tendrá mayores posibilidades de desarrollo, desde el punto de vista de la operativa y de los aportes al país.

Aquí se dijo que, lamentablemente, en muchas materias no existen políticas de Estado; y no las hay en turismo. En el país productivo al que aspiramos el transporte aéreo debe ser un complemento desde el punto de vista turístico; para nosotros es una cuestión fundamental.

En cuanto a la nueva forma de conducir el destino del Aeropuerto Internacional de Carrasco -ahora que está en manos de quienes ganaron la subasta-, se nos han proporcionado algunos números que nos dejaron preocupados; hablaron de los porcentajes que se habrían aumentado por el uso de la infraestructura del Aeropuerto -el cobro por el uso del mostrador, etcétera. Esto nos dejó un poco preocupados y puede ser motivo de alguna otra reunión con el gremio o con el Directorio. Sin tener la bola de cristal preveíamos que estas cosas podían suceder. En definitiva, la actuación del gremio ha sido muy buena y demuestra su solidez y madurez.

Siempre he pensado que los trabajadores tienen que estar representados en los Entes Autónomos, en las empresas del Estado, porque son una garantía para que las cosas se hagan como se han hecho en PLUNA. Esto demuestra que cuando hay una buena gestión y los hombres se ponen la camiseta del país, se pueden conseguir logros, como en PLUNA, que las cosas que estaban en un pozo pueden emerger para bien de todos.

Comparto con la señora Rodríguez que a veces hay personas del ámbito político o gubernamental que esperan este tipo de coyunturas para poner precio a cosas que ha costado mucho recuperar y mantener para demostrar que es posible salir adelante..

SEÑORA RODRIGUEZ.- Tratar de responder a estas preguntas es complejo, aunque lo vamos a intentar, comenzando por el final. Uno de los temas centrales es cuál será el impacto de este proceso de concesión que se hizo en el Aeropuerto Internacional de Carrasco. No queremos adjetivar, pero si los señores Diputados ya tienen algunas cifras, tendrán alguna idea de cómo se puede dirimir esto. Nosotros creemos que tendrá un impacto fuerte, complejo, y eventualmente negativo. ¿Por qué? Porque esta actividad, de la que se habla mucho cuando algunos operadores hablan de las tarifas, es muy cuestionada por todas las definiciones de lo que se da en llamar tasas, que se termina denominando sobreprecio. En el idioma que yo conozco, que es el idioma de un trabajador, se termina llamando sobreprecio. Esto impacta seriamente sobre la ecuación costo-beneficio de la empresa y del transportista. Entiendo que en este sentido habrá que estar muy atentos porque es muy difícil explicar al usuario que hay cosas que inexorablemente hay que trasladar y otras que no se pueden trasladar.

Nosotros hemos sido muy críticos, justamente, en el mismo contexto en que planteábamos no innovar. Nos parece que conceder por treinta años es, por lo menos, excesivo, para no entrar en calificativos de otras características. No sé si esto contesta la pregunta.

Respecto a cómo nos sentimos, nosotros tratamos de ser claros. Cuando decía que intentamos instalar una lógica superadora de algunas diferencias, no significa que éstas no existan. Entonces, como trabajadores muchas veces tenemos algunas situaciones en las que confrontamos con algunos planteos desde el punto de vista de la empresa, en cuanto a condiciones de trabajo y a la necesidad de seguir profundizando en la mejora del comportamiento estructural de la empresa. Es que la gente que vive en blanco y negro se pierde la riqueza de la vida. Por eso nosotros no decimos que en 2001 estábamos mal y que ahora estamos maravillosos, que generamos ganancias y superávit porque, en todo caso, por definición, las empresas aéreas son necesariamente marginales. La contribución es marginal; estar en el 3% es estar bien, estar en el 5% es fantástico.

Entonces, la realidad siempre es más fuerte que cualquier planteamiento y, aun para cambiarla, hay que analizarla.

Nosotros hemos sufrido mucho y también hemos perdido mucho en este proceso. Por lo tanto, este no es un comportamiento de loa y maravilla; tenemos sensibilidades diversas, grandes temas a resolver y una empresa que debe reformularse en su gestión y organización del trabajo. Se han hecho avances, pero consideramos que aún son insuficientes. A pesar de esto seguimos sosteniendo no innovar. No partimos de la posición de ausencia de conflicto, entendiendo el conflicto no exclusivamente -como lo entienden las mentes estrechas- como una paralización de tres horas, por ejemplo, porque el conflicto también da lugar al crecimiento si se encuentran los ámbitos para canalizarlo.

A veces nos sentimos muy golpeados, sobre todo cuando escuchamos declaraciones de parte de Ministros que ahora expresan que gracias a la apertura de los cielos, o a gestiones milagrosas o milagreras, esto está funcionando. Aquí hay gente de carne y hueso, hombres y mujeres que desde distintos planos y con diferentes visiones han contribuido a sacar esto de la crisis. Por lo tanto, como decía un compañero: "Ni calvo, ni con tres pelucas". No sé si esto responde las preguntas.

Desde otro punto de vista, a pesar de las diferencias, que las tenemos y no hacemos un ejercicio vergonzante de ellas, nosotros apostamos a que en PLUNA y en Uruguay se tiendan los puentes necesarios para construcciones, reconstrucciones, fundaciones y refundaciones que imperativamente el país necesita. Nosotros hemos tenido una visión muy crítica del proceso licitatorio; dijimos que no definía los controles necesarios ni instalaba auditorías preventivas de gestión. De nada sirven las autopsias post-mortem; en todo caso, hacen una buena autopsia del muerto.

Creemos que aquí también tiene que haber una lectura respecto a si el Estado se asocia: cómo, con quién, con qué criterios, con qué garantías y quién es el socio.

Quiero destacar algo que planteaba el señor Diputado. Aquí hay un cuestionamiento sistemático al funcionamiento de las empresas públicas. Yo y algunos compañeros aquí presentes hemos sido funcionarios públicos durante años y hemos transitado de la actividad pública a la privada; nuestra conclusión es que el problema no es si algo es público o privado, sino que el problema es el proyecto, la gestión, la idoneidad, la honestidad y tener la cabeza abierta para trabajar con otra perspectiva.

Cuando acá se habla de sindicatos modernos parecería que se estuviera refiriendo a los sindicatos europeos. Yo quiero decir que los sindicatos europeos también pelean en la calle, y lo hacen cuando pueden o lo estiman necesario. Por lo tanto, hablar de modernidad no significa abdicación de principios. Esto lo quiero dejar bien en claro: la realidad exige comportamientos distintos de acuerdo con el momento y el tiempo en que vivimos.

No sé si esto responde las preguntas de los señores Diputados.

SEÑOR DOMINGUEZ.- Quisiera saber qué cantidad de funcionarios hay y cuáles son las diferentes áreas. Tengo dudas sobre los operadores de tránsito aéreo, que creo que están en otro ámbito.

SEÑORA RODRIGUEZ.- A mí me gusta más hablar de trabajadores, por un tema de sensibilidad; no hay dos categorías de trabajadores: algunos son funcionarios públicos y otros no.

El número total de trabajadores es de 668: 526 en la casa matriz y 142 en las sucursales que PLUNA tiene en el exterior. Quienes están acá están sujetos a normas de Derecho Privado -como cualquier trabajador corriente-, y lo que tenemos son convenios colectivos que se pactaron con la propia empresa, algunos en 1995 y otros posteriormente a esa fecha.

SEÑOR CABRERA.- La cifra de 668 incluye a trabajadores que fueron contratados para la alta temporada, pero probablemente disminuya un poco a partir de marzo o abril de 2004.

Hay 17 trabajadores en la Gerencia General y Asesoría; 28 en Gerencia Financiera; 12 en Gerencia de Administración y Recursos Humanos; 13 en Gerencia de Planificación; 45 en Gerencia de Ventas; 98 en Gerencia de Logística, que es la parte de aeropuertos, tráfico, etcétera. El total de la Subgerencia de Operaciones, que incluye pilotos, copilotos, auxiliares de cabina y miembros no tripulantes es de 235

funcionarios; la Subgerencia de Mantenimiento tiene 58 funcionarios. Esto nos da un total de 526 personas en la casa matriz.

En las sucursales de Punta del Este tenemos 39 personas, 12 en Madrid, 2 en Asunción del Paraguay, 10 en Santiago de Chile, 61 en Buenos Aires y 18 en San Pablo. Esto nos da un total de 142 funcionarios.

SEÑORA RODRIGUEZ.- Cuando se habla de la dotación de personal del PLUNA, queremos señalar lo siguiente. Aquí se genera trabajo de alto valor agregado debido al alto nivel de calificación exigido. Los señores Diputados podrán apreciar que hoy nos acompaña mucha gente joven, personal egresado, básicamente, del Consejo de Educación Técnico-Profesional, que hacen su proceso de formación en PLUNA. De la misma forma, podemos hablar de pilotos, copilotos, técnicos operativos, etcétera, quienes tienen doble responsabilidad: civil y penal porque en muchos casos son titulares de licencias y habilitaciones técnicas, independientemente de una responsabilidad que parecería que cotiza poco, la ética y moral, que todos la tenemos.

He visto en la prensa que hay algunos temas, fundamentalmente en relación a la empresa U-air, que se instaló el 29 de diciembre. Tengo en mi poder declaraciones periodísticas del señor Antonio Rama, quien expresó: "Yo entiendo que el sindicato de Pluna pueda intentar por todos los medios mantener el monopolio bajo la opción de defender puestos de trabajo, ¿pero quién defiende los puestos de trabajo nuestros? [...], quien administra, tiene que plantarse en la realidad de que ahora hay dos empresas, y estoy convencido y seguro de que, como ha pasado, en los últimos meses con la entrada de U-air se ha triplicado el parque de aeronaves en Uruguay -y son aeronaves de nueva generación- y se han creado más puestos de trabajo, han aumentado los puestos de trabajo en Pluna al igual que en U-air, lo que arroja beneficios para todos".

A nosotros nos parecen fantásticas estas afirmaciones, pero hay que hacer algunas aclaraciones. En primer lugar, los puestos de trabajo en PLUNA no han aumentado por la existencia de U-air, En segundo término, como trabajadores jamás vamos a cuestionar que se generen puestos de trabajo. Pero cuidado: la defensa de los puestos de trabajo y la utilización de estos no puede transformarse en un elemento para defender experiencias que en muchos casos son aventureras y no cuentan con solvencia técnica ni económica-financiera comprobadas. Ese ejercicio de jugar en el Uruguay con los trabajadores como rehenes, y de enfrentar a trabajadores con trabajadores, nosotros no lo compartimos. Por eso dijimos que también hemos perdido mucho. Originalmente, cuando se procesa la privatización parcial, eran mil los trabajadores de PLUNA; de esa cantidad hoy no quedan más que 110 o 120 trabajadores, cuando mucho. El resto de los trabajadores ingresaron con las mismas condiciones que ingresa un trabajador común al mercado laboral.

Sistemáticamente hemos planteado que antes que la reivindicación de los puestos de trabajo, está la reivindicación del proyecto, porque todos los uruguayos necesitan trabajar, pero queremos puestos de trabajo que sean relativamente sustentables, por lo menos en este sector de la actividad, y no generar experiencias golondrinas para después plantear estos aspectos. En definitiva, en un país en el que no hay trabajo, lo que queda es la sensación de que hay 130 o 200 trabajadores que ahora se van a la calle porque hay una actitud de "perro del hortelano" o monopólica por parte del sindicato de PLUNA, que dice que es mejor que otra empresa no se instale. Esto lo queríamos dejar bien en claro.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de las delegaciones visitantes.

Se levanta la reunión.